Alexandra Bensch

KOGNITIVE AKTIVIERUNG UND EINSTELLUNGSDEPOLARISIERUNG: DER ABLENKUNGSEFFEKT ALS SCHNITTPUNKT ZWEIER THEORIEN

Dissertation
zur
Erlangung des akademischen Grades
Doktor der Sozialwissenschaft
in der Fakultät
für Sozial- und Verhaltenswissenschaften
der Eberhard-Karls-Universität Tübingen

1985

Alexandra Bensch

KOGNITIVE AKTIVIERUNG UND EINSTELLUNGSDEPOLARISIERUNG: DER ABLENKUNGSEFFEKT ALS SCHNITTPUNKT ZWEIER THEORIEN

Dissertation
zur
Erlangung des akademischen Grades
Doktor der Sozialwissenschaft
in der Fakultät
für Sozial- und Verhaltenswissenschaften
der Eberhard-Karls-Universität Tübingen

1985

Gedruckt mit Genehmigung
der Fakultät für Sozial- und Verhaltenswissenschaften
der Universität Tübingen

Hauptberichterstatter: Prof. Dr. Wolfgang Stroebe, Ph.D.
Mitberichterstatter: Priv.-Doz. Dr. Rudolf Günther
Dekan: Prof. Dr. Doris Knab
Tag der mündlichen Prüfung: 28. November 1985

STUWE-Druck, Tübingen

VORWORT

Das Ausmaß, in dem die vorliegende Arbeit von ihrem Gegenstand mitgestaltet wurde, kann an dieser Stelle nicht einmal annähernd expliziert werden.

Gleichwohl danke ich Herrn Professor Dr.phil. Wolfang Stroebe, Ph.D., für seinen Rat, die Ablenkungsthematik zu behandeln, nicht minder aufrichtig. Daß ferner selbst die zunächst abwegigsten Hypothesen besprochen werden konnten, sollte sich als entscheidend erweisen. Schließlich möchte ich Herrn Professor Stroebe ganz besonders dafür danken, daß er sein Interesse an meinen Bemühungen auch nach enttäuschenden empirischen Ergebnissen aufrechterhielt, was meine Forschungsmotivation entsprechend wiederbelebte.

Im Auftrag nahm Herr Dr.rer.soc. Michael Diehl Organisationsaufgaben wahr, ohne die ich meine Untersuchungen am Psychologischen Institut extern nicht hätte durchführen können. Für die Übernahme der Hauptrolle in vier meiner Kommunikationen sowie für die kritische Durchsicht des Manuskriptes gilt ihm mein persönlicher Dank.

Mit seiner fachkundigen Übersetzung eröffnete mir Herr Verwaltungsrat Alain Depuits, Maitre en Chimie, den Zugang zur niederländischen Literatur. Sehr hilfreich waren ferner die Erläuterungen zur probabilistischen Modellierung von Herrn Dr.rer.soc. Rolf Ulrich. Für ihre Mitwirkung an den Kommunikationen schulde ich auch Herrn Dr.phil. Günther Domittner und Herrn Diplompsychologen Klaus Jonas Dank.

Sämtliche Ablenkungsoperationalisierungen entstanden in den Werkstätten des Psychologischen Institutes. Der konstanten Hilfsbereitschaft von Herrn Schnerr verdanke ich zudem, daß trotz der Komplexität der Versuchsanlage und meiner eigenen Inkompetenz kein einziger Versuchstermin wegen technischer Defekte ausfallen mußte.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41536517_0028

Die elektronische Textverarbeitung übernahmen Frau Olga Kriloff, M.A. und Frau Francine Roberty, die Gesamtherstellung Herr Adriano Lecinni. Ihnen allen bin ich für ihre Hilfe sehr dankbar, ganz besonders jedoch Frau Marie-José D'Hooghe, die ersteres möglich machte.

Nicht zuletzt gebührt mein Dank Herrn Georg Abakoumkin und Herrn Dietmar Lipkow, vor allen Dingen aber Frau Martina Groten und Herrn Helmut Bauer, die mit professionellem Einsatz über die Jahre hinweg stets neue Teilnehmer für meine Untersuchungen gewinnen konnten, sowie meinen dreihundertzweiundsiebzig Probanden und Versuchspersonen.

Tübingen, im August 1985 Alexandra Bensch

ZUSAMMENFASSUNG

Zur Untersuchung des Einflusses der Ablenkung auf den Einstellungswandel wurde zunächst die Gegenargumentations-Hypothese dargestellt und analysiert. Während die Grundlage sämtlicher positiver Erklärungen des Ablenkungseffektes, die Begrenztheit der verfügbaren Verarbeitungsressourcen, aufmerksamkeitstheoretisch belegt werden konnte, zeigte sich bei der Diskussion der Prozeß-Analyse der Ablenkung, daß das Erfordernis adäquaten Inhaltsverständnisses den im Überredungsexperiment real ablaufenden Vorgängen nicht entspricht. Im Rahmen der verständnisunabhängigen Theorie der kognitiven Reaktion konnte das ursprüngliche Postulat der Einstellungswirksamkeit der eigenen kognitiven Aktivität des Rezipienten systematisiert und die Ablenkungsvorhersage auf einstellungskonforme Paradigmen ausgedehnt werden; empirisch jedoch zeigten sich neben bestätigenden Momenten auch Anhaltspunkte, die gegen eine kapazitätsbeeinträchtigende Wirkung der Ablenkung sprachen.

Infolgedessen wurde in einer zweiten Phase diskutiert, ob der Ablenkungseffekt nicht besser als experimentelles Artefakt zu betrachten wäre beziehungsweise ob das eigentliche kausale Agens nicht vielmehr ein positiver Affekt, die erbrachte Anstrengung oder ein Aktivationsprozeß sein könnte. Obwohl die Konzentrations-Artefakt-Hypothese intuitiv überzeugte und die erforderliche operationale Konfundierung mit der Ablenkung sowohl für die Anstrengung als auch für die Aktivation vorzuliegen schien, bot keine der gängigen alternativen Erklärungen einen Ansatz, der nach wissenschaftstheoretischen Kriterien dem Kapazitätsmechanismus der Ablenkung vorzuziehen gewesen wäre. Weil sich auch außerhalb des Überredungsparadigmas keinerlei Anhaltspunkte gegen den etablierten denkinhibitorischen Einfluß der Ablenkung finden ließen, wurde der Ablenkungseffekt empirisch zunächst aus traditioneller Sicht angegangen.

Es zeigte sich erwartungskonträr, daß eine zusätzlich zum Anhören einer Kommunikation durchgeführte Aufmerksamkeitsaufgabe eindeutig motivierend wirkte. Auch die daraufhin modifizierte Konzentrations-Artefakt-Hypothese wurde in einem veränderten experimentellen Paradigma in ihren zentralen Annahmen widerlegt. Weil sich demgegenüber wiederholt Datenmuster ergaben, die einen fazilitierenden Einfluß der

Manipulationen nahelegten, wurde zur Erklärung der experimentellen Ergebnisse eine Aktivationshypothese entwickelt, die gegen die dominante Kapazitätserklärung der Ablenkung in einer nachfolgenden Versuchsreihe empirisch gestützt werden konnte.

Auf der Grundlage des dargestellten theoretischen und empirischen Materials wurde abschließend versucht, die einstellungs- und aktivationstheoretischen Implikationen der vorgeschlagenen Ablenkungserklärung mit dem gegenwärtigen Stand des jeweils relevanten Wissens zu vereinbaren.

INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT II

ZUSAMMENFASSUNG IV

INHALTSVERZEICHNIS VI

1. DER EINFLUSS DER ABLENKUNG AUF DEN EINSTELLUNGSWANDEL 1
   1.1. Das überredungstheoretische Paradoxon 1
   1.2. Die Wirkungsweise der Ablenkung 3
   1.3. "Entdeckungsstrategie" und Theorienkonstruktion : Die Frage nach der Kausalität 4
   1.4. Zur Darstellung 5

2. ÜBERREDUNG ALS ZWIEGESPRÄCH 8
   2.1. Die Gegenargumentations-Hypothese 9
   2.1.1. Definition der Ablenkung 9
   2.1.2. Die identifizierten Randbedingungen 10
   2.1.2.1. Die Widerstandsmotivation 10
   2.1.2.2. Das Rezeptionskriterium 11
   2.1.2.3. Die Rolle der Abwertung 13
   2.2. Die implizierte Kausalität 16
   2.3. Plan der Darstellung 18

3. DIE BEGRENZTE KAPAZITÄT 19
   3.1. Die Filter-Theorien der Aufmerksamkeit 20
   3.2. Das Kahneman-Modell 24
   3.3. Automatische versus kontrollierte Prozesse der Informationsverarbeitung 25
   3.4. Der Einfluß der Ablenkung auf die Verarbeitungsressourcen 28

4. ZUM VERSTÄNDNIS DER INFORMATION 30
   4.1. Die Lernfähigkeitsthese 31

4.1.1.	Die psychologische Vermittlung des Einstellungswandels	31
4.1.2.	Der "Primacy"-Effekt	34
4.1.3.	Der negative Ablenkungseffekt	36
4.2.	**Das Prozeß-Modell der Überredung**	**39**
4.2.1.	Darstellung des Modells	39
4.2.1.1.	Die Prozeß-Analyse	40
4.2.1.2.	Die These der situativen Gewichtung	41
4.2.1.3.	Vorhersage und Kausalität im Prozeß-Modell	42
4.2.2.	Die Spezifika der Überredungsperspektive	44
4.2.2.1.	Das überredungstheoretische Rezeptionsverständnis	45
4.2.2.2.	Wissens-Funktion versus Erfolgszwang	50
4.2.3.	Die kausale Rolle der Rezeption im Einstellungswandel	54
4.2.3.1.	Das Korrelationsproblem	54
4.2.3.2.	Der Konfundierungsverdacht	58
4.3.	**Die Prozeß-Analyse der Ablenkung**	**62**
4.3.1.	Die Formel der Überredung	62
4.3.2.	Die doppelte Wirkung der Ablenkung	65
4.3.3.	Eine empirische Bestätigung ?	70
4.4.	**Das Paradoxon**	**73**
4.4.1.	Ansatzpunkte einer Rechtfertigung	73
4.4.2.	Eine unerwartete Konsequenz	76
5.	**DIE KOGNITIVE AKTIVITÄT**	**80**
5.1.	**Die "Situationsbedingtheit" des Ablenkungseffektes**	**82**
5.1.1.	Der involvierende Charakter des Themas	82
5.1.2.	Vorwarnung und zeitliche Stabilität	86
5.1.3.	Der Einfluß des Selbstwertgefühls	92
5.2.	**Die Theorie der kognitiven Reaktion**	**98**
5.2.1.	Darstellung der Theorie	99
5.2.2.	Die Erhebungsverfahren	102
5.2.2.1.	Die Auflistungstechnik	103
5.2.2.2.	Der Beitrag der Physiologie	108
5.2.3.	Kognitive Reaktion und Einstellung	109
5.2.3.1.	Die versuchten Kausaldemonstrationen	110
5.2.3.2.	Die statistischen Verfahren	117

5.3. Der Einfluß der Ablenkung auf die kognitive Aktivität 120
5.3.1. Die Ergebnisse von Osterhouse und Brock 121
5.3.2. Die Gegenargumentation als subvokaler Prozeß 123
5.3.3. Die Rolle der Proargumente 126
5.3.4. Die Hemmung der dominanten kognitiven Reaktion .. 129
5.3.4.1. Der selektive Einfluß der Ablenkung 130
5.3.4.2. Die Richtung der Beeinflussung 131
5.3.4.3. Der Multiple-Quellen-Effekt 134
5.3.5. Eine kritische Zusammenfassung 139

6. SELBSTDARSTELLUNG CONTRA EINSTELLUNGSWANDEL 143
6.1. Die Ablenkungsinstruktion 144
6.2. Statt Fähigkeit, Motivation 146
6.3. Die Konzentrationshypothese 147
6.4. Der Nachgebensprozeß 153
6.5. Die Schwerpunkte einer Artefaktdemonstration 157

7. DIE INHALTLICHEN ALTERNATIVEN 158
7.1. Die Affekterklärung 159
7.1.1. Eine Konditionierungs-Überstrahlungs-Hypothese .. 160
7.1.1.1. Definition der relevanten Begriffe 160
7.1.1.2. Wenn man beim Lesen ißt... 163
7.1.1.3. Das assoziative Lern-Modell der Überredung 165
7.1.1.4. Assoziation und Überstrahlung : Eine mögliche Synthese 167
7.1.2. Empirische Ergebnisse zum Einfluß des Kontextes auf die Überredung 169
7.1.3. Die "affektive" Wirkung der Ablenkung 171
7.2. Die Problematik der unzureichenden Anstrengungsrechtfertigung 174
7.2.1. Die Anstrengungsrechtfertigungs-Hypothese 174
7.2.2. Die Anstrengung im Überredungsparadigma 176
7.2.3. Ist die Ablenkung eine zu rechtfertigende Anstrengung ? 179
7.2.3.1. Die Konfundierungsvoraussetzung 179
7.2.3.2. Wahlfreiheit und negative Handlungskonsequenzen . 181

7.2.3.3. Anstrengung und Darbietung als interdependente Ereignisse 182
7.2.4. Die Entscheidungsexperimente 184
7.2.4.1. Die Glaubhaftigkeit als kritische Variable 184
7.2.4.1.1. Das Problem der Glaubhaftigkeitsvorhersage 184
7.2.4.1.2. Empirische Ergebnisse 186
7.2.4.2. Widerlegbarkeit und kognitive Reaktion 189
7.3. Ablenkung, oder Aktivation ? 194
7.3.1. Die Intensivierung einseitig gesteuerten Denkens 194
7.3.2. Die Ablenkung als Aktivierungsinduktion 196
7.3.2.1. Die Triebreiz-Konzeption 197
7.3.2.2. Die physiologische Aktivierung 201
7.3.2.2.1. Der Aufmerksamkeitskonflikt 201
7.3.2.2.2. Die Menge der Information 202
7.3.2.3. Zusammenfassung 204
7.3.3. Erklärungen aktivationsinduzierten Einstellungswandels 205
7.3.3.1. Die Frustrations-Aggressions-Hypothese 206
7.3.3.2. Die Reaktions-Ansteckungs-Theorie 209
7.3.3.3. Über atheoretische Fakten 212
7.3.3.3.1. Die kognitiv-physiologische Gefühlstheorie 212
7.3.3.3.2. Der Begriff der "sozialen Sensibilität" 214
7.3.3.3.3. Der Beitrag des Prozeß-Modells 220
7.3.3.3.4. Ein gescheiterter Klärungsversuch 221
7.3.3.4. Zusammenfassung 223
7.3.4. Die ablenkende Wirkung irrelevanter Furcht 224
7.3.5. Die Entscheidung zugunsten der Ablenkung 226

8. DER DENKINHIBITORISCHE EINSATZ DER ABLENKUNG 231
8.1. Vom Marketing zur Sexualtherapie 232
8.2. Die Informationsintegration 235
8.2.1. Die Anzahl der Urteilsdimensionen 235
8.2.2. Die Theorie der Informations-Integration 237
8.2.3. Ablenkung und Valuation : Die qualitative Wirkung einer Kapazitätzvariablen 239
8.3. Der Begriff der Verarbeitungstiefe 242
8.3.1. Heuristische versus systematische Informationsverarbeitung 243

8.3.2. Verarbeitungsmodus und Theorie der kognitiven Reaktion 245
8.3.2.1. Die Rolle der Involviertheit 246
8.3.2.2. Der intensivierende Einfluß hoher Glaubhafitgkeit . 249
8.3.3. Ablenkung, Involviertheit und Tiefe der Verarbeitung 251
8.4. Perspektiven der Selbstüberredung 254
8.4.1. Die Theorie der Einstellungspolarisierung 254
8.4.1.1. Darstellung der Theorie 255
8.4.1.2. Bedingungen der Polarisierung 256
8.4.1.3. Die Ablenkung als Garant der Selbstüberredung ... 259
8.4.1.4. Von Selbstwahrnehmungs- und Aktivierungsprozessen 261
8.4.2. Schemata, kognitive Komplexität und Depolarisierung 263
8.4.2.1. Die kognitive Komplexität 263
8.4.2.2. Der Depolarisierungsprozeß 266
8.4.2.2.1. Die Theorie der persuasiven Argumente 266
8.4.2.2.2. Der "kognitive Bias" 271
8.4.3. Zusammenfassung 274

9. DER EMPIRISCHE GEHALT DER KAPAZITÄTSERKLÄRUNG : EINE ÜBERSICHT 276
9.1. Die frühen Untersuchungen 276
9.2. Ablenkung und Gedanken 283

10. VON UNERREICHTEN KAPAZITÄTZGRENZEN 290
10.1. Die Präliminarverfahren 291
10.1.1. Die Themenerhebung (Erhebung I) 291
10.1.2. Die Analyse der Einstellung zur Nato-Nachrüstung (Erhebung II) 291
10.2. Der Ablenkungsmaschinen-Versuch (Experiment I) .. 294
10.2.1. Variablen und Versuchsablauf 294
10.2.2. Darstellung der Ergebnisse 296
10.2.3. Interpretation 300

11. DAS ABLENKUNGSEXPERIMENT ALS KONZENTRATIONSTEST 304
11.1. Das Rundfunkparadigma 305

11.2. Ablenkung, Testerwartung und Einstellungswandel (Experiment IV) 308
11.2.1. Variablen und Vorhersagen 308
11.2.1.1. Die unabhängigen Variablen 308
11.2.1.2. Die wesentlichen abhängigen Variablen 309
11.2.1.3. Die Vorhersagen 310
11.2.2. Der Versuchsablauf 310
11.2.3. Darstellung der hypothesenrelevanten Ergebnisse . 313
11.2.3.1. Der Einstellungswandel 313
11.2.3.1.1. Globale Einstellungen 313
11.2.3.1.2. Erwartungs-Wert-Einstellungen 315
11.2.3.2. Die Korrelation 316
11.2.3.3. Zur Versuchswahrnehmung 316
11.2.3.3.1. Der Einfluß der unabhängigen Variablen 318
11.2.3.3.2. Versuchswahrnehmung und Einstellungswandel 318
11.2.4. Interpretation 321
11.2.4.1. Zwischen Antagonismus und Identität 321
11.2.4.2. Der Erwartungs-Wert-Einstellungswandel als Maß der Überredung 324

12. DAS GEWICHT DER POSITIVEN GEDANKEN 328
12.1. Der Einfluß von Ablenkung und Testerwartung auf die kognitive Reaktion (Experiment IV) 329
12.2. Die Interaktion mit der Involviertheit (Experiment IVa) 333
12.2.1. Konstruktion des Versuchsplanes 333
12.2.2. Darstellung der Ergebnisse 334
12.3. Ausmaß der kognitiven Aktivität und Polarität der kognitiven Reaktion (Experiment V) 339
12.3.1. Der Versuch 339
12.3.2. Darstellung und Interpretation der Ergebnisse ... 341
12.3.2.1. Der Einstellungswandel 341
12.3.2.2. Die kognitive Reaktion 343

13. DIE KOGNITIVE AKTIVIERUNG 347
13.1. Die Erklärungshypothese 348
13.1.1. Die Ablenkung als Aktivierung 348

13.1.2.	Der Einfluß reaktiv erfaßter Gedanken	348
13.1.3.	Aktivation und Produktionsumfang	349
13.1.4.	Vom Volumen zur Polarität : Die relative Salienz der Kognitionen	350
13.1.5.	Fünf abgeleitete empirische Hypothesen	352
13.2.	**Die Planung der Versuchsreihe	**355**
13.2.1.	Die Konstruktion der Versuchspläne	355
13.2.2.	Die Durchführung der Versuche	359
13.2.2.1.	Die Selektion der Versuchspersonen	359
13.2.2.2.	Kommunikationen und Veränderungen im Fragebogen ..	362
13.3.	**Ablenkung und Richtung der Beeinflussung (Experiment VI)	**364**
13.3.1.	Variablen, Vorhersagen und Versuchspersonen	365
13.3.1.1.	Die unabhängigen Variablen	365
13.3.1.2.	Die Vorhersagen	366
13.3.1.3.	Versuchspersonen und Auswertung	367
13.3.2.	Darstellung der Ergebnisse	367
13.3.2.1.	Der Einstellungswandel	367
13.3.2.2.	Die kognitive Reaktion	370
13.3.2.3.	Der Unterschied zwischen einstellungskonformer und einstellungskonträrer Beeinflussung	372
13.3.2.4.	Ablenkung, Glaubhaftigkeit und Einstellungswandel	374
13.3.2.4.1.	Die Korrelation zwischen Widerlegbarkeit und Glaubhaftigkeit	374
13.3.2.4.2.	Inhaltsverständnis versus "Bewertungsorientiertheit"	375
13.3.2.4.3.	Die Interaktion zwischen Ablenkung und Glaubhaftigkeit	381
13.3.3.	Eine korrigierte Depolarisierungshypothese	383
13.4.	**Die Darbietung einstellungsrelevanter Information (Experiment VII)	**387**
13.4.1.	Der Versuch	387
13.4.1.1.	Variablen und Versuchspersonen	387
13.4.1.2.	Die Vorhersagen	388
13.4.2.	Darstellung des Ergebnisses	388
13.4.3.	Interpretation	390
13.5.	**Der Einfluß der Gedankenerhebung (Experiment VII/IV)**	**392**
13.5.1.	Variablen und Versuchspersonen	394
13.5.2.	Die Vorhersagen	395

13.5.3.	Darstellung der Ergebnisse	395
13.5.4.	Interpretation	399
13.6.	**Die empirische Entscheidung (Experiment VIII)**	**402**
13.6.1.	Der Versuch	404
13.6.1.1.	Variablen, Zellenbesetzung und Themenwahl	404
13.6.1.2.	Die Vorhersagen	406
13.6.2.	Darstellung und Interpretation der Ergebnisse	406
13.7.	**Die Korrektur der Erklärungshypothese**	**411**
13.7.1.	Versuchswahrnehmung, Depolarisierungsausmaß und Bumerangeffekt	411
13.7.2.	Der Aktivitätssatz	415
13.7.2.1.	Das Problem der einstellungsbestimmenden Funktion objektrelevanter Kognitionen	415
13.7.2.2.	Vermittlung versus Identität : Eine Frage der Einstellungsdefinition	417
13.7.2.3.	Die Ablenkung im Überredungsprozeß	419
14. VERSUCH EINER THEORETISCHEN INTEGRATION		**424**
14.1.	**Die Einstellungsdepolarisierung**	**426**
14.1.1.	Die Unsicherheit als Komponente der Informationsintegration	427
14.1.1.1.	Die Extremheit globaler Urteile	428
14.1.1.2.	Der "Set-Size"-Effekt aus kybernetischer Perspektive	429
14.1.2.	Die Struktur kontroverser Objekte	431
14.1.2.1.	Widersprüchlichkeit des Materials und Ausprägung der Einstellung	431
14.1.2.2.	Die Informationserwartungs-Hypothese	432
14.1.3.	Empirische Applikationen der Informationserwartungs-Hypothese	434
14.1.3.1.	Die Involviertheitsproblematik	435
14.1.3.2.	Widerlegungstraining und Vorwarnungseffekt	437
14.1.4.	Eine einstellungstheoretische Synthese	440
14.1.4.1.	Definition der Einstellung	440
14.1.4.2.	Zum Ursprung der Kognitionen	440
14.1.4.3.	Von relativen Assoziationsstärken	441

14.1.4.4. Polarisierung und Depolarisierung als Ergebnis tieferer Abrufungsprozesse 444
14.1.4.5. Zusammenfassung 447
14.2. Die kognitive Aktivierung 449
14.2.1. Zum Verhältnis von Aktivierung und Konzentration .. 449
14.2.1.1. Der Fokuseffekt 450
14.2.1.2. Die flexible Aufmerksamkeit 451
14.2.2. Die relative Bedeutsamkeit der Situationskomponenten 453
14.2.2.1. Inhaltsverständnis contra Validitätsüberprüfung ... 454
14.2.2.2. Der Einfluß der Testerwartung 456
14.2.3. Die psychologische Dimension physiologéscher Aktivierung 459
14.2.3.1. Aktivierung und Bedeutung : Das unexplizierte Verhältnis von Quantität und Qualität 460
14.2.3.2. Das Konnotationskonstrukt 461
14.2.4. Ablenkung, Aktivierung und Informationsverarbeitung. 463

15. VOM ZWIEGESPRÄCH ZUM MONOLOG 466

LITERATURVERZEICHNIS 469

1. DER EINFLUSS DER ABLENKUNG AUF DEN EINSTELLUNGSWANDEL

Von der Suggestion bis zur Indoktrinierung über Konformitätsinformation und Gruppendiskussion stehen zur Ausübung sozialen Einflusses mehrere Paradigmen zur Verfügung. Wenn allerdings weder Zeit noch Machtbefugnisse unbegrenzt sind, die persönlichen Bezüge jedes einzelnen Rezipienten nicht in Erfahrung gebracht werden können und kein Heer an Diskutanten zur Vermittlung der gewünschten Botschaft bereitsteht, bleibt dem Beeinflussenden allein die Hoffnung auf die Überzeugungskraft persuasiver Argumente.

Rein technisch gesehen wird somit im Überredungsparadigma von der bloßen Darbietung einer allgemein gehaltenen Empfehlung ebendie Wirkung erwartet, die von anderen, materiell wesentlich besser dotierten Beeinflussungsstrategien wenn überhaupt so nur mit größtem Aufwand erzielt werden kann.

1.1. Das überredungstheoretische Paradoxon

Aus dieser einfachen, von McGuire (1969) adaptierten Feststellung ist unmittelbar zu ersehen, daß die kommunikationszentrierte Einstellungsforschung der Darbietung persuasiver Argumente implizite eine ganz erhebliche Kraft beimißt. Und in der Tat wäre auch nachzuvollziehen, daß der rationale Mensch, aufgrund von Daten und Fakten von der Falschheit seiner ursprünglichen Meinung überzeugt, die Konsequenz aus der ihm dargebotenen Information zieht, seine frühere Meinung verwirft und sich dem Standpunkt der Kommunikation anschließt.

Voraussetzung hierfür scheint allerdings zu sein, daß der Rezipient die überzeugende Information adäquat versteht. Des weiteren ist schwerlich bestreitbar, daß Zielpersonen, die während der Darbietung einer Kommunikation irgendeine Aufgabe durchführen müssen oder einer störenden Stimulation ausgesetzt werden, in ihrem Informationsverständnis vergleichsweise beeinträchtigt sein müßten.

Aus dieser Sicht steht die Tatsache, daß solche abgelenkte Kommunikationsrezipienten der dargebotenen Empfehlung mehr nachkommen als Personen, die der Information ihre gesamte Aufmerksamkeit zuwenden können, mit anderen Worten der Befund, wonach die Ablenkung den Einstellungswandel fördert, in direktem Widerspruch zur technisch-konzeptuellen Grundlage der Überredungsstrategie. Sofern der im Überredungsexperiment erzielte Einstellungswandel tatsächlich auf der Übernahme der dargebotenen Inhalte und mithin auf deren Überzeugungskraft beruht, stellt der überredungsförderliche Einfluß einer Variablen, die unzweifelhaft verständnisbeeinträchtigende Wirkung hat, ein einstellungstheoretisches Paradoxon dar.

Die obige Problemstellung verdeutlicht, weshalb der Schwerpunkt der Ablenkungsforschung allgemein im Bereich der Überredungstheorie liegt, oder genauer gesagt, weshalb die Frage nach dem Einfluß der Ablenkung auf den Einstellungswandel zwangsläufig die Mechanismen des Zustandekommens kommunikationsinduzierten Einstellungswandels tangiert. Die nachfolgenden Überlegungen sind in dieser Hinsicht nur insoweit eine Ausnahme, als sich dieses Ausgangsparadoxon bereits aus Anlaß der Darstellung der relevanten Literatur radikal zuspitzt. Tatsächlich wird sich die theoretische Kompromißlösung, wonach die von adäquaten Ablenkungsmanipulationen verursachte Rezeptionsbeeinträchtigung mäßig bleibt, als empirisch kaum haltbar erweisen. Der von diesem Moment an unüberbrückbare Widerspruch zwischen der Vermittlungsfunktion des Inhaltsverständnisses und dem überredungsförderlichen Einfluß der Ablenkung mündet in die Konsequenz, daß entweder der Ablenkungseffekt als psychologisch bedeutsames Phänomen negiert oder das logisch zwingende, von McGuire (1968a) explizierte dominante Überredungsverständnis verworfen werden muß (Kapitel 4). Nichtsdestoweniger wären die einstellungstheoretischen Überlegungen, mit denen abschließend versucht wird, eine empirisch vertretbarere Überredungs- und Einstellungstheorie zu skizzieren (Kapitel 14), in der Tradition einer Forschung zu sehen, die über die Untersuchung der sozialpsychologisch per se wenig interessanten Ablenkungsvariablen von Anfang an auf die grundlegenden Prozesse des Einstellungswandels zielte (cf. 2.1.).

1.2. Die Wirkungsweise der Ablenkung

Über den logisch im Vordergrund stehenden überredungstheoretischen Aspekt hinaus führte die Frage nach dem Einfluß der Ablenkung auf den Einstellungswandel unerwartet zu einer Neudefinition der kritischen Variablen selbst. Reduzierend könnte die im Rahmen der vorliegenden Arbeit durchgeführte Forschung nahezu als eine Suche nach dem Wirkungsmechanismus experimentell gängiger Ablenkungsmanipulationen dargestellt werden.

Diese in der Disziplin seltene Entwicklung des Forschungsgegenstandes scheint rückblickend einem gewichtigen Versäumnis zu danken. Als bloßes Mittel zu höhern Zwecken ist und bleibt die Ablenkung, ob im herkömmlichen oder im später zu vertretenden Sinne, eine fachfremde Variable, die als solche außerhalb der Domäne sozialpsychologischer Fragestellung liegt. Zur Veranschaulichung sei bedacht, daß die Ablekung sich zum Beispiel strenggenommen nicht mit der klassischen Lasswell-Kategorisierung angehen läßt, die über die Frage "Who says what to whom, how, and with what affect?" (Lasswell, 1948) die Schwerpunkte der Überredungsforschung definierte. Da die gesamte veröffentlichte Ablenkungsliteratur sich über den Hinweis auf die intuitiv unmittelbar einleuchtende verarbeitungsbeeinträchtigende Wirkung authentischer Ablenkung hinaus nicht über den Kausalmechanismus des untersuchten Phänomens äußerte, muß offensichtlich die Auffassung vorgeherrscht haben, sozialpsychologischer Forschungsaufwand sei zur Definition einer physikalischen Variablen entbehrlich.

Ernüchternd wirkt in diesem Zusammenhang die Vermutung, daß, wenn in der Sozialpsychologie nicht die vielfach kritisierte "uncertain connection between conceptual definitions and operational definitions" (Stroebe, 1980a, S.203) bestünde und den Voraussetzungen des allgemeinpsychologischen Ablenkungsparadigmas im Überredungsexperiment genügt worden wäre, der zu untersuchende "Ablenkungseffekt" sich wahrscheinlich weder zur Uminterpretation geeignet hätte noch überhaupt jemals beobachtet worden wäre (cf. 14.2.4.).

Wenngleich die kritische Musterung der Antezedenzien der nachfolgend vorgeschlagenen Ablekungs-Umdefinition unreflektierte Faszination abebben läßt, bleibt nichtsdestoweniger die Identifizierung eines in der

Literatur nicht dokumentierten kausalen Effektes von "Ablenkungsmanipulationen" der wahrscheinlich herausragende Aspekt der zu berichtenden Bemühungen. Dies vorwegzunehmen erscheint deshalb erforderlich, weil sich der darzustellende "Entdeckungsprozeß" außerhalb des in der Disziplin dominanten, "theoriengeleiteten" Forschungsparadigmas bewegt.

Daß die gängigen "Ablenkungsmanipulationen" eine kognitive Aktivierung bewirken, war nicht der Ausgangspunkt, sondern die Schußfolgerung der durchgeführten Untersuchungen, die sich schrittweise aus den beobachteten Datenmustern ergab. Diese "datengeleitete" Forschungsstrategie entsprang ihrerseits nicht erkenntnistheoretischen Vorlieben, wie sie etwa Simon (1973, 1977) hegt, der die Möglichkeit "theoriengeleiteter" Entdeckungen schlicht abstreitet, sondern entwickelte sich unter dem Druck empirischer Inkonsistenzen, denen im wesentlichen eine theoretische Leere gegenüberstand.

Anzumerken wäre hier allerdings, daß sich diese induktive Phase auf die Formulierung der Erklärungshypothese beschränkte : Gemäß den Regeln "datengeleiteter" Wissenskonstruktion (Simon, 1968) wurden die empirisch isolierten Muster theoretisiert und abschließend der experimentellen Überprüfung unterzogen (Kapitel 13). Weil infolgedessen den maßgebliche Kriterien der Wissenschaftlichkeit entsprochen wurde, wird die angewandte Forschungsstrategie als Explizierung des Hypothesenursprungs verstanden, worin ein Beitrag zu höherer Transparenz erblickt wird. Als Ansatzpunkt zur Selbstkritik schien sich der empirisch-induktive Ursprung der Erklärungshypothese dagegen insofern nicht zu eignen, als sich der Prozeß der Theorienbildung bislang normativen Bestrebungen entzieht (cf. Popper, 1934).

1.3. "Entdeckungsstrategie" und Theorienkonstruktion : Die Frage nach der Kausalität

Nichtsdestoweniger steht bei einer "datengeleiteten" Forschung in einer ersten Phase das Erfordernis im Vordergrund, empirische Datenmuster in eine generalisierbare Theoretisierung umzuwandeln. Bevor sich der Unterschied zum "theoriengeleiteten" Forschungsparadigma darauf reduziert, daß an die Stelle des empirischen Vergleichs etablierter

Ansätze die Überprüfung einer originellen Konzeptualisierung tritt, muß die betreffende Generalisierung zunächst mit erheblichem Aufwand konstruiert werden.

Zum Zweck der Erkundung später brauchbarer konzeptueller Erklärungsmechanismen steht im Vordergrund der Darstellung eine in der Disziplin unübliche Konzentration auf grundlegende kausale Schemata. Bedingt durch das zumeist niedrige Explizierungsniveau sozialpsychologischer Aussagen mußten letztere sowohl aus den verschiedenen Ablenkungshypothesen als auch aus den referierten einstellungstheoretischen Ansätzen größtenteils herauskristallisiert werden.

Im interpretativen Charakter solchen Vorgehens liegt begründet, daß man sich dabei überwiegend in der nur durch die Regeln der Logik abgesicherten Domäne der Spekulation bewegte. Die eingegangenen Risiken, zumal wenn die Analyse zur Neubeleuchtung etablierter Einstellungstheorien führte, waren entsprechend groß. Trotz der Gefahr, zu gravierend fehlerhaften Interpretationen zu gelangen, wurde diese kritisch-spekulative Ausrichtung um so bereitwilliger übernommen, als sie im Gegensatz zur mehr unwillkürlich eingeschlagenen Forschungsstrategie dem eigentlich befürworteten Wissenschaftsverständnis entsprach.

1.4. Zur Darstellung

Zusammenfassend wurde die zu untersuchende Beziehung zwischen der Ablenkung und dem Einstellungswandel als eine doppelte Thematik aufgefaßt, was sich direkt auf den Umfang der anzustellenden Überlegungen auswirkte. Obgleich in der Ablenkungsvariablen selbst begründet liegt, daß Wirkungsweise der Ablenkung und Überredungstheorie auch abschließend nicht in eine konzeptuelle Einheit integriert werden konnten, bot die Strukturierung der Darstellung als Diskussion der Kausalannahmen der Gegenargumentations-Hypothese von Festinger und Maccoby (1964) einen relativ zwanglosen Weg, die strenggenommen auf zwei distinkten Ebenen verlaufende Fragestellung in einem Fluß zu behandeln (cf. Planankündigung in 2.3.).

Ein schwierigerer Kompromiß ergab sich demgegenüber aus der Notwendigkeit, bereits im theoretischen Teil die Grundlagen der späteren Schlußfolgerungen herauszuarbeiten. Das Ergebnis ist eine extrem kritische Literaturbesprechung, die der Ausrichtung, mit der man ursprünglich an den Forschungsgegenstand herangetreten war, nicht entspricht. Als Konsequenz der unvermeidlichen Betonung gravierender empirischer Inkonsistenzen verliert insbesondere auch der Ausgangspunkt der eigenen Forschung an Nachvollziehbarkeit(cf. Kapitel 9 vs. 10). Weil die exakte Dokumentierung der allmählichen Wahrnehmungsveränderung, in deren Zuge diese Inkonsistenzen erst als solche erkannt wurden, eine mindestens zweimalige Besprechung der gesamten veröffentlichten Literatur erfordert hätte, erschien es vertretbarer, trotz der damit verbundenen Nachteile die kritische Perspektive ökonomisch vorwegzunehmen.

Außer daß er zur besseren Vermittlung der erforschten Schwerpunkte "post hoc" gegliedert wurde, was unter anderem zu einer Zweiteilung des Experimentes IV führte (Kapitel 11 und 12), spiegelt demgegenüber der empirische Teil (Kapitel 10 bis 13) den tatsächlichen Forschungsablauf im wesentlichen exakt wider. Wo unfruchtbare Voruntersuchungen in der Berichterstattung ausgespart wurden, geht dies aus der Darstellung jeweils eindeutig hervor.

Begründungsbedürftig sind schließlich auch die Überlegungen, die neben dem objektiven Ausmaß des Phänomens der Evakuierung des Begriffes des Einstellungswandels zugunsten der Depolarisierung voranstanden. Weil aus kritizistischer Perspektive (Kant, 1781; cf. auch Popper, 1934 und Stroebe, 1979, 1980a) das Argument, wonach der relative Mißerfolg der experimentellen Methode in den Sozialwissenschaften auf ihre Inadäquation zur Erfassung der komplex-interaktiven Kausalität sozialer Phänomene zurückgeführt wird (z.B. Campbell, 1973; Cronbach, 1975; Finkelman, 1978; Heineman, 1981; Lieberman, 1979; McGuire, 1973; Smith, 1972; Zavalloni et al., 1979) eine nicht vorhandene Gewißheit über das Wesen sozialer Realität voraussetzt,erschien es dokumentationswürdig, daß die heuristische Kraft der haupteffektzentrierten experimentellen Methode wesentlich gesteigert werden kann, wenn - bei gleichbleibenden Inhalten - unnötig komplexe Vorhersagen durch invariante Gesetzmäßigkeiten ersetzt werden (cf. z.B. 13.3.1.2.). Obwohl die seltene Beständigkeit des Ablenkungseffektes einen zugegebenermaßen günstigen

Sonderfall darstellt, dürfte nichtsdestoweniger aufgrund des nur wahrnehmungsbedingten Unterschiedes zwischen Einstellungswandel und -depolarisierung die Frage erlaubt sein, ob manche Schwierigkeit in der Konstruktion sozialpsychologischen Wissens nicht von einer Überspezifizierung der Forschungshypothesen herrührt.

2. Überredung als Zwiegespräch

Nach der Darbietung eines Films, auf dessen Tonspur das amerikanische Burschenschaftssystem scharf kritisiert wurde, zeigten sich Burschenschaftsmitglieder gegenüber dem betreffenden System signifikant negativer eingestellt, wenn statt Aufnahmen des vortragenden Professors der irrelevante, amüsante Stummfilm "The Day of the Painter" projiziert wurde (Festinger & Maccoby, 1964, San Jose State College Experiment).

Um diese erstmals statistisch bedeutsame Zunahme des Einstellungswandels unter ablenkenden Bedingungen zu erklären, erarbeiteten Festinger und Maccoby eine Hypothese, die im Ansatz bereits alles enthält, was zur Konzeptualisierung des Ablenkungseffektes je herangezogen worden ist. Bevor diese Gegenargumentations-Hypothese ihrerseits analysiert wird (2.2.), soll zunächst originaltreu wiedergegeben werden, wie die Autoren das Phänomen ursprünglich angingen (2.1.).

2.1. Die Gegenargumentations-Hypothese

Zum Verständnis der von ihnen geschaffenen experimentellen Situation versuchten Festinger und Maccoby "...to understand the cognitive behavior of a person who, strongly committed to an opinion, listens to a vigorous, persuasive communication that attacks that opinion. Certainly, such a listener is not passive. He does not sit there listening and absorbing what is said without any counteraction on his part. Indeed, it is most likely that under such circumstances, while he is listening to the persuasive communication, he is very actively, inside his own mind, counterarguing, derogating the points the communicator makes, and derogating the communicator himself. In other words, we can imagine that there is really an argument going on, one side being vocal and the other subvocal. Let us imagine that one could somehow prevent the listener from arguing back while listening to the persuasive communication... The listener, not able to counterargue , would be more influenced and would be less likely to reject the communication." (Festinger & Maccaby, 1964, S.360, Hervorhebungen hinzugefügt).

2.1.1. Definition der Ablenkung

Die Entstehungsgeschichte dieser Erklärungshypothese, die nicht theoretisch hergeleitet, sondern "ad hoc" formuliert wurde, spiegelt sich in einer unüblich funktionalistischen Definition der Ablenkung wider. Was Ablenkung ist, ist strengenommen unerheblich. Entscheidend ist nur, daß "one could somehow prevent the listener from arguing back while listening to the persuasive communication" (cf. oben). Zwar dachten Festinger und Maccoby dabei offensichtlich an eine zweite, irrelevante Aufgabe, da es weiter heißt "...with a good deal of their attention focused on something irrelevant, they are less able to counterargue while they are listening." (Op.cit., ibid.). Sofern es aber schon als ablenkend galt, wenn die Versuchspersonen lediglich instruiert wurden, zum Zweck eines vorgeblichen Eindrucksbildungsexperiments hauptsächlich

auf die Persönlichkeit des Sprechers zu achten (Allyn & Festinger, 1961, cf. 5.1.2), scheint das breitestmögliche Verständnis von "Ablenkung", wie es in die spätere Literatur einging, durchaus berechtigt.

Als vorläufige Arbeitsdefinition soll demnach vorgeschlagen werden, daß alles, was die Empfänger einer Kommunikation daran hindert, sich ausschließlich mit dem Inhalt derselben zu befassen, "ablenkend" sei. Daraus folgt, daß sowohl jedwede Zusatzaufgabe, wie zum Beispiel das Durchstreichen eines bestimmten Buchstabens im Text der Kommunikation (Vohs, 1964) als auch bloße Gegebenheiten der Darbietungssituation, etwa Bandrauschen (Silverman & Regula, 1968) als Ablenkungsoperationalisierungen verstanden werden können.

2.1.2. Die identifizierten Randbedingungen

Die Präzision der Formulierung ermöglicht es ferner, die Bedingungen, unter welchen eine förderliche Wirkung der Ablenkung auf den Einstellungswandel zu erwarten ist, direkt aus dem postulierten Mechanismus abzuleiten.

Den Autoren zufolge wird die Ablenkung dadurch wirksam, daß sie einen Teil der Aufmerksamkeit der Versuchspersonen in Anspruch nimmt. Für die Verarbeitung der Kommunikation stehen infolgedessen nur noch verminderte Verarbeitungsressourcen zur Verfügung. Als förderlich erweisen kann sich dieser Umstand allerdings nur, wenn die Informationsverarbeitung unter Normalbedingungen zur Entkräftung der in der Kommunikation enthaltenen Argumentation geführt hätte : In diesem Fall kann der Rezipient die Verarbeitungskapazität, die er der Ablenkung zuwenden muß, nicht dazu nutzen, sich Argumente gegen die ihm dargebotene Information zu überlegen.

2.1.2.1. Die Widerstandsmotivation

Die Wirkung der Ablenkung basiert somit ganz darauf, daß abgelenkte Zielpersonen weniger fähig sind, Gegenargumente zu generieren. Auftreten kann der förderliche Ablenkungseffekt infolgedessen nur unter

der Voraussetzung, daß die Kommunikation unter Normalbedingungen aktive Gegenargumentation von seiten des Rezipienten provoziert. Solche Entkräftungsbemühungen sind ihrerseits nur dann zu erwarten, wenn die in der Kommunikation aufgestellten Behauptungen den Überzeugungen des Empfängers zuwiderlaufen. Im Falle einer unterstützenden, einstellungskonformen Kommunikation ist nicht einzusehen, weshalb der Rezipient danach trachten sollte, die Argumentation zu widerlegen. Hinzu kommt, daß das Einstellungsthema dem Empfänger nicht gleichgültig sein darf : Ficht ihn das behandelte Problem nicht an, wird er sich kaum die Mühe machen, sich mit der Argumentation kritisch auseinanderzusetzen.

Die Kommunikation muß somit gewissermaßen einen "Angriff" auf subjektiv wichtige Überzeugungen darstellen. Mit anderen Worten fördert die Ablenkung Festinger und Maccoby zufolge den Einstellungswandel nur dann, wenn im Fall einer einstellungskonträren Kommunikation über ein involvierendes Thema bei der Zielperson eine starke Motivation zum Gegenargumentieren zu erwarten ist.

Umgekehrt implizieren die Erfordernisse der Einstellungswidrigkeit und Involviertheit, daß Kommunikationen, die unter ablenkenden Bedingungen effizienter sind, unter Normalbedingungen überhaupt nicht oder nur wenig überzeugend sein können. Und in der Tat heißt es, selbst abgelenkte Hörer seien lediglich "less likely to reject the communication" (cf. oben) : Eine eigentliche Akzeptierung, die in der Zustimmung zu der ursprünglich einstellungskonträren Maßnahme zum Ausdruck käme, wird nicht erwähnt.

Im Zusammenhang mit Ablenkungsmanipulationen sollten daher eher minder extreme, depolarisierte Einstellungen erwartet werden als wahrhaftige Überredungseffekte. Wenngleich das folglich geringe Ausmaß des vorhersagbaren Wandels von vornherein den überredungsstrategischen Wert der Ablenkungsmanipulation schmälert, tut es der theoretischen Bedeutung des Effektes keinen Abbruch.

2.1.2.2. Das Rezeptionskriterium

Aus ihrer rein einstellungstheoretischen Perspektive standen für Festinger und Maccoby logischerweise andere Aspekte des Ablenkungsphänomens im Vordergrund als für den späteren überredungstheoretischen

Kommentar. Daher sollte keineswegs als Selbstverständlichkeit gewertet werden, daß mit der Behandlung des Rezeptionsproblems schwerwiegender Kritik gewissermaßen vorgebeugt wurde.

Während in der pragmatisch ausgerichteten Überredungstheorie ein adäquates Inhaltsverständnis für unabdingbar gilt (cf. 4.2.), konnten sämtliche Einstellungstheorien, selbst wenn sie explizite die Überredungssituation berücksichtigen, als "Theorien der Akzeptierung" charakteriziert werden (Eagly & Chaiken, in Druck). Die eher überraschende Berücksichtigung der Rezeptionskomponenten bei Festinger und Maccoby geschieht denn auch aus dem überaus zwingenden Anlaß, einer Alternative zur Gegenargumentations-Hypothese entgegenzutreten.

Vorläufig kommentarlos sei vermerkt, daß diese somit von Anfang an ins Auge gefaßte Alternative besagt : "It is conceivable that the so called "distracting" version of the communication was actually not distracting. In fact, it may have produced the reverse effect, namely, because of the attempt to distract, the subjects may have concentrated harder on listening to the speech" (Festinger und Maccoby, 1964, S.366).

Um diese Alternative zu widerlegen, führen die Autoren an, die abgelenkten University of California-Versuchspersonen hätten unerheblich weniger Argumente aus der Anti-Burschenschaften-Rede erinnert als Kontrollversuchspersonen. Da sich nach Auffassung der Autoren höhere Konzentration umgekehrt auf die Anzahl der erinnerten Argumente hätte auswirken sollen, betrachten sie die Konzentrationsalternative als widerlegt.

Es darf unterstellt werden, daß Festinger und Maccoby allein aufgrund dieser Konzentrationsalternative das Erinnerungsmaß in der dritten der berichteten Untersuchungen, dem "University of Southern California"-Experiment (cf.5.1.1) einführten. Auch die Einlassung "It may be that, under such circumstances, (the distracted subjects) still listen to, and hear, the content of the speech that is being delivered" (Op. cit., S.360) dürfte auf diese Entkräftungsbestrebung zurückzuführen sein.

Nichtsdestoweniger untermauert dieser Satz den späteren Kommentar, Festinger und Maccoby hätten spezifiziert, daß die Ablenkung den Einstellungswandel nur dann fördert, wenn sich keine Interferenz mit dem Verständnis der Kommunikation einstellt (Baron, Baron & Miller,

1973, S.311). Folglich kann behauptet werden, daß bereits Festinger und Maccoby die hinreichende Rezeption als Bedingung für das Eintreten des Ablenkungseffektes vorsahen.

2.1.2.3. Die Rolle der Abwertung

Problematischer und gleichsam als Fremdkörper erscheint dagegen eine dritte Annahme des Grundlagenbefundes, die bezeichnenderweise später überwiegend vernachlässigt werden sollte.

Im Zuge seines aktiven Zwiegespräches mit dem Kommunikator trachtet der Rezipient laut Festinger und Maccoby nämlich nicht nur danach, die Argumente zu widerlegen, sondern ist auch bemüht, den Sprecher selbst abzuwerten.

Tatsächlich beobachten die Autoren, daß ihre abgelenkten Versuchspersonen nicht nur die Einstellung in die Richtung der Beeinflussung ändern, sondern auch den Kommunikator signifikant besser bewerten. Darüber hinaus erweisen sich Korrelationen zwischen Abwertung und Einstellungswandel allgemein als negativ, das heißt, je mehr Einstellungswandel stattfindet, desto weniger wird der Kommunikator abgewertet. Zudem sind diese Korrelationen in den Kontrollbedingungen schwach, für abgelenkte Versuchspersonen hingegen signifikant.

Obschon die Aussagekraft dieser Daten dadurch geschmälert wird, daß sich der postulierte Zusammenhang bei nichtinvolvierten Versuchspersonen nicht wiederfindet (Festinger et al., 1964, Southern California-Experiment), schlagen Festinger und Maccoby "probeweise" vor, daß die Ablenkung nur dann zum Einstellungswandel führt, wenn nicht ein Abwertungsprozeß an die Stelle der unterbundenen Gegenargumentation tritt. Die statistisch schwachen Korrelationen innerhalb der Kontrollbedingungen werden in der Tat dahingehend ausgelegt, daß der Widerstand gegen die Beeinflussung sich, wenn möglich,vorzugsweise über die Inhaltswiderlegung vollzieht. Mit anderen Worten werden Gegenargumentation und Abwertung als alternative Widerstandsmittel konzeptualisiert.

Problematisch scheint daran, daß der von den Autoren vorgeschlagene Ablenkungsmechanismus den Abwertungsprozeß nicht umfaßt, so daß sich der Einfluß der Ablenkung auf die Kommunikatorbewertung nicht aus der Gegenargumentations-Hypothese ableiten läßt.

Anders als das Widerlegen von Kommunikationsargumenten, das eine komplexe kognitive Aktivität erfordert, wäre in der Abwertung eine überwiegend affektive Reaktion zu sehen, die kaum Verarbeitungskapazität in Anspruch nehmen dürfte. Wenn aber die Ablenkung lediglich bewirkt, daß "a good deal of (the) attention (of the distracted subjects is) focused on something irrelevant" (cf. oben), ist schwer einzusehen, auf welchem Wege sie eine affektive, aufmerksamkeitsunabhängige Reaktion blockieren könnte, wie die berichteten besseren Kommunikatorbewertungen es nahelegen. Wenn die Abwertung ein eigenständiges Widerstandsmittel darstellt, ein Einfluß der Ablenkung sich aber nicht systematisch vorhersagen läßt, gilt der postulierte Zusammenhang zwischen der Ablenkung und dem Einstellungswandel darüber hinaus nur solange, wie der unkontrollierte Abwertungsprozeß die überredungshinderliche Funktion des Gegenargumentierens nicht neutralisiert.

Daß diese in den eigentlichen Ansatz kaum integrierbare Abwertungsannahme trotzdem, wenn auch nur am Rande, von den Autoren formuliert wurde, hängt vermutlich mit der konsistenztheoretischen Inspiration der Gegenargumentations-Hypothese zusammen.

In der Tat stellen Abwertung und Einstellungswandel traditionell alternative Mittel der Dissonanzreduktion dar. So entbrannte zum Beispiel die frühe Kontroverse um den linearen (z.B. Hovland & Pritzker, 1957; Rosenbaum & Franc, 1960) versus kurvilinearen (z.B. Insko, Murashima & Saiyadan, 1966; Koslin, Stoops & Loh, 1967; Whittacker, 1967; Zimbardo, 1960) Zusammenhang zwischen Diskrepanz und Einstellungswandel im wesentlichen an der aus dem Abwertungsbegriff abgeleiteten Kurvilinearitätsvorhersage der Dissonanztheorie (z.B. Aronson, Turner & Carlsmith, 1963; Bochner & Insko, 1966; Freedman, 1964). Auch die Gegenargumentations-Hypothese einschließlich der Einstellungswidrigkeits- und Involviertheitserfordernisse kann mit wenig Mühe in Dissonanztermini "übersetzt" werden.

Eine einstellungskonträre Kommunikation enthält per definitionem Informationen, die mit den ursprünglichen Kognitionen der Zielperson inkonsistent sind. Das Wissen um Kognitionen, die mit seinen

Überzeugungen unvereinbar sind, erzeugt bei dem Kommunikationsrezipienten unter den beschriebenen motivationalen Voraussetzungen einen Zustand kognitiver Dissonanz. Da er diesen Zustand als unangenehm empfindet, fühlt er sich motiviert, zwischen den wahrgenommenen Kognitionen Konsonanz wiederherzustellen. Als Mittel der Dissonanzreduktion stehen ihm zwei Wege zur Verfügung :

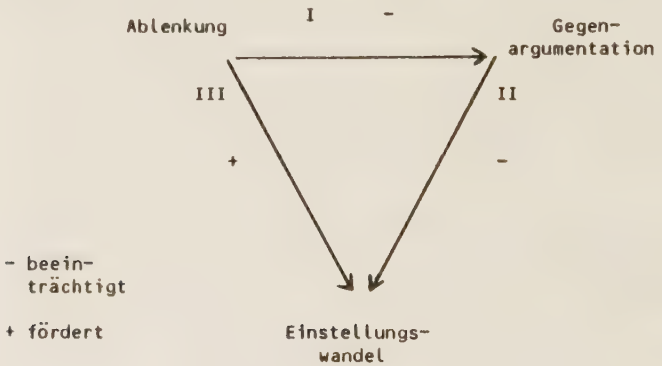
1. Er vermehrt die mit seiner ursprünglichen Überzeugung konsonanten Kognitionen. Diese "Polsterungsbemühungen" bestehen darin, daß er nach einstellungskonformen Argumenten (d.h. konsonaten Kognitionen) sucht. Per definitionem stellen solche Argumente, die die ursprüngliche Einstellung der Rezipienten stützen, Gegenargumente gegen die vom einstellungskonträren Kommunikator angeführte Information dar.
2. Vermag die Zielperson es nicht, die konsonanten Kognitionen zu mehren, weil die Ablenkung sie am Überlegen hindert, bleibt ihr in der typischen Überredungssitutation nur noch übrig, ihre ursprüngliche Einstellung aufzugeben und sich der Sicht des Kommunikators anzupassen.

Es ist unschwer nachzuvollziehen, daß der im Rahmen eines "rationalistischen" Ansatzes (Terminus Keating & Brock, 1974) deplacierte Abwertungsmechanismus in der vorangegangenen Darstellung mühelos eine Alternative 1b ergäbe, mit der die dissonanztheoretische Analyse der Überredungssituation vollständig auf den Ablenkungseffekt ausgedehnt wäre.

2.2. Die implizierte Kausalität

Verläßt man nun den reinen Textkommentar, wird deutlich, daß der von Festinger und Maccoby postulierte Ablenkungsmechanismus im wesentlichen auf drei empirisch überprüfbaren Voraussetzungen basiert. Zusammenfassend fördert die Ablenkung den Einstellungswandel, weil sie den Gegenargumentationsprozeß beeinträchtigt, der seinerseits den Einstellungswandel unterbindet.

Noch unter dem Eindruck des vorangegangenen konsistenztheoretischen Exkurses soll zur Verdeutlichung dieses Zusammenhanges folgende Gleichgewichtstriade vorgeschlagen werden :



In umgekehrter Reihenfolge ergeben sich daraus die Kausalsätze :

Satz III Kausalitätssatz : "Die Ablenkung fördert den Einstellungswandel.

Satz II Aktivitätssatz : "Gegenargumente unterbinden den Einstellungswandel"
was gleichbedeutend ist mit der Annahme, daß zwischen kognitiver Aktivität und Einstellung ein kausaler Zusammenhang besteht.

Satz I Kapazitätssatz : "Die Ablenkung beeinträchtigt den Gegenargumentationsprozeß".

Unter der

Voraussetzung : "Die Informationsverarbeitungsressourcen sind begrenzt" (Satz Ia)

wird folgender Syllogismus impliziert :

Prämisse 1 : "Die Ablenkung nimmt Verarbeitungsressourcen in Anspruch" (Satz Ib)

Prämisse 2 : "Die Konstruktion von Gegenargumenten verlangt Verarbeitungskapazität (Satz Ic)

Schluß : "Unter ablenkenden Bedingungen können weniger Gegenargumente konstruiert werden" (Satz Id)

Aus dieser Analyse wird ersichtlich, daß die einzige, direkt ursächliche Wirkung der Ablenkung in einer Verringerung der verfügbaren Verarbeitungskapazität besteht (Satz Ib), was die gewählte Charakterisierung der Gegenargumentations-Hypothese als "Kapazitätserklärung" begründet. Bemerkenswert ist hierbei, daß der eigentlich interessierende Mechanismus, die Verminderung der Fähigkeit zum Gegenargumentieren (Satz Id) logisch aus der Überlastung (Sätze Ib und Ic) essentiell begrenzter Verarbeitungsressourcen (Satz Ia) abgeleitet wird. Indem sie sich auf die Überprüfung des Rückganges der Anzahl der Gegenargumente beschränken (Satz Id), lassen die sozialpsychologischen Validierungsbemühungen mithin die gesamte antezedente Kausalität außer acht.

2.3. Plan der Darstellung

Entsprechend dem von den drei Kausalsätzen der Gegenargumentations-Hypothese vorgegebenen Schema wurde die nachfolgende, mit Blick auf die theoretische und empirische Untersuchung der jeweiligen Zusammenhänge konzipierte Darstellung der Ablenkungsthematik strukturiert. In bezug auf Satz I wird zunächst die allgemeinpsychologische Grundlage der fundamentalen Annahmen dargestellt (Sätze Ia und Ib, Kapitel 3), bevor die Konsequenzen, die sich aus überredungstheoretischer Sicht aus der kapazitätsbeeinträchtigenden Wirkung der Ablenkung ergeben, besprochen werden (Satz Ib, Kapitel 4). Anschließend wird mit Satz II der theoretische Kern der Gegenargumentations-Hypothese, das Postulat der einstellungsvermittelnden Rolle der kognitiven Aktivität, die dem beobachteten Einfluß der Ablenkung auf die Anzahl der Gegenargumente seine einstellungstheoretische Bedeutung verleiht, diskutiert (Sätze Id und II, Kapitel 5). Zum Abschluß wird hinterfragt, ob der in Satz III implizierte Zusammenhang wahrhaftig Prozesse des Einstellungswandels (Satz III, Kapitel 6) beziehungsweise die ursächliche Wirkung der Ablenkung (Satz III, Kapitel 7) widerspiegelt.

Nachfolgend werden außerhalb des Überredungsparadigmas gewonnene ablenkungsrelevante Erkenntnisse herangezogen (Kapitel 8), bevor in einer Zwischenbilanz die veröffentlichte Befundlage zusammengefaßt wird (Kapitel 9).

Die Kapitel 10, 11, 12 und 13 berichten den Ablauf der im Rahmen der vorliegenden Arbeit durchgeführten Untersuchungen, deren Beitrag zum gegenwärtigen Wissenstand in Kapitel 14 ausgearbeitet wird, bevor die Diskussion abschließend auf den Ablenkungseffekt im engeren Sinne zurückkommt (Kapitel 15).

3. DIE BEGRENZTE KAPAZITÄT

Außerordentlich wenig Aufmerksamkeit ist dem gleichwohl grundlegenden Kapazitätssatz (Satz I) in der sozialpsychologischen Forschung zugekommen. Dieser Mangel mag zum Teil daherrühren, daß es für Sozialpsychologen nahelag, die Untersuchung fundamentaler psychologischer Prozesse der hierzu befugten Disziplin zu überlassen. Darüber hinaus ist aber vermutlich entscheidend, daß generell ein geringer Begründungszwang empfunden wurde. Tatsächlich wohnt der im Kapazitätssatz implizierten Voraussetzung, die menschliche Verarbeitungskapazität sei extrem begrenzt (Satz Ia), eine beträchtliche Überzeugungskraft inne. Aus eigener Erfahrung ist jedermann bekannt, daß er nicht gleichzeitig mehrere Dinge zufriedenstellend durchführen kann. Diese Erkenntnis scheint derart zwingend, daß sie seinerzeit bis zur Definition der "menschlichen Natur" schlechthin gedieh. So befand zum Beispiel die Scholastik, der essentielle Unterschied zwischen menschlichem und göttlichem Wesen bestehe darin, daß menschlicher Intellekt in Raum und Zeit eingebunden sei und daher verschiedene Gedanken nur in zeitlicher Reihenfolge behandeln könne : Gleichzeitiges Erfassen allen Wissens galt als kardinales Merkmal der Gottheit.

Anknüpfend an diese lange Tradition wandte sich die im 19. Jahrhundert neugeborene psychologische Wissenschaft zunächst dem Studium des Inbegriffs der Seele, dem Bewußtsein, zu. Allerdings vermochten die von "Versuchsperson" zu "Versuchsperson" unterschiedlichen Ergebnisse, die mit den phänomenologischen Beschreibungen von William James (1890) oder der "analytischen Selbstbeobachtung" Wundts (1908-1911) gewonnen wurden, dem im Anschluß an Pawlows (1903, 1922) Konditionierungsbefunde einsetzenden Siegeszug des Behaviorismus (Watson, 1913) nicht viel entgegenzusetzen. Letzterer verbannte denn auch die Bewußtseinsprozesse mitsamt allem Unbeobachtbaren in die Tiefen der "black box" und stigmatisierte das Interesse daran als unwissenschaftlich.

Die nachrichtentechnischer Fragestellung entsprungene Informationstheorie (Shannon & Weaver, 1949) ebnete mit dem kybernetischen Analogon der Bewußtseinsforschung den Weg der Befreiung. Erklärungsmechanismen, die auf das Telephon anwendbar waren, verloren zum einen den Ruch des

Subjektivismus. Darüber hinaus sind Gemeinsamkeiten, namentlich was den zentralen Begriff der begrenzten Kanalkapazität anbelangt, zwischen Informationstheorie und Filter-Theorien nicht zu übersehen.

3.1. Die Filter-Theorien der Aufmerksamkeit

Der Begriff der menschlichen Informationsverarbeitung[1] geht auf Broadbent (1958) zurück, der Aufmerksamkeit und Bewußtsein in den Informationsfluß einband. Die dichotische Darbietungsmethode, die bei Cherry (1953) das "Cocktail-Party"-Phänomen operationalisierte, sowie eigene, mit der "Split-Span"-Methode erzielte Ergebnisse ermöglichten, auf empirischer Grundlage zwischen eingehendem Reiz und beobachtbarer Reaktion mehrere Instanzen zu postulieren.

Für Broadbent nehmen die Sinne zunächst sämtliche Umwelteindrücke wahr, deren Lebensdauer im Kurzzeitgedächtnis um einige Sekunden verlängert wird. Alsdann führt der Weg indes über ein selektives Filterungssystem, das den Zugang zu einem Kanal begrenzter Kapazität, dem eigentlichen Verarbeitungszentrum, reguliert. Dieser Kanal entspricht, so Massaro (1975), der ehemaligen "Bewußtseinsspanne" oder, in moderner Terminologie, dem Aufmerksamkeitsprozeß.

Die **Abbildung 3.1.** verdeutlicht, welche Mengen an Information theoretisch von dem Filter "abgeblockt" werden. Broadbent verficht in der Tat das Grundprinzip, wonach menschliche Informationsverarbeitung essentiell seriell verläuft. Allerdings besitzt der Filter eine hohe Flexibilität, so daß von einem Input sehr schnell zu einem anderen "umgeschaltet" werden kann. Der Anschein der gleichzeitigen Durchführung zweier Aufgaben entsteht somit dadurch, daß zum Beispiel die strickende Studentin ihre Aufmerksamkeit andauernd zwischen dem lesenden Professor und ihrer Strickarbeit hin und her "hasten" läßt

---

[1] Die nachfolgende Darstellung sowie die unter 3.2. angeführten Befunde und deren Interpretation wurden im wesentlichen aus Lachman et al. (1979, Kapitel 6), teilweise aus Massaro (1975, Kapitel 14) direkt übernommen.

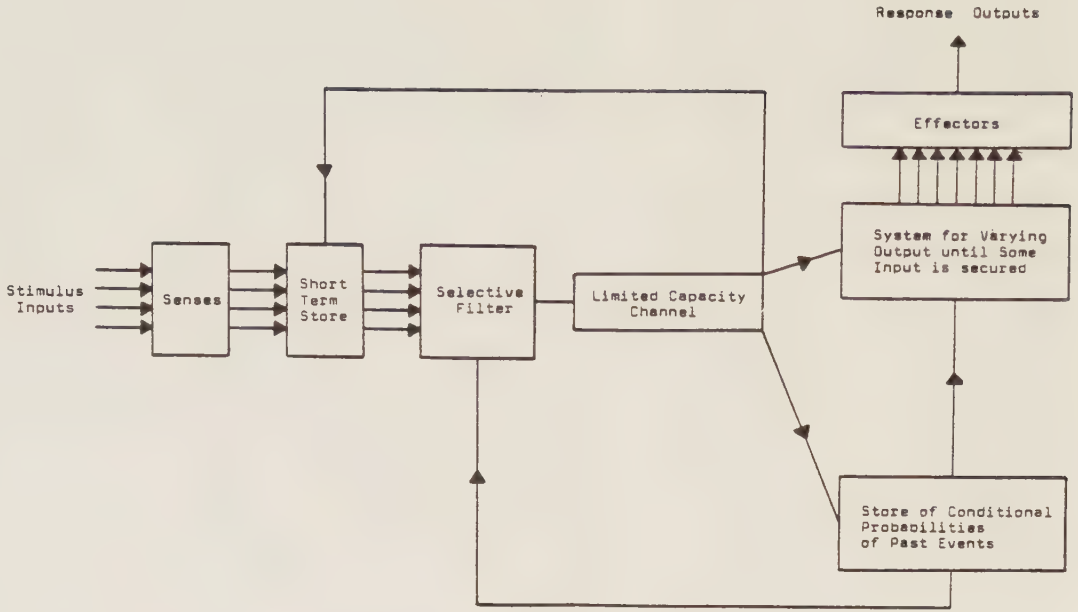


Abbildung 3.1. Broadbents Modell der Aufmerksamkeit (Nach Massaro,1975, S. 260)

(time sharing). Voraussetzung für die Effizienz ist hierbei, daß keine der beiden Aufgaben kontinuierliche Aufmerksamkeit erfordert.

Broadbents Modell geriet in Schwierigkeiten, als Moray (1959) und Treisman (1960) in dichotischen Darbietungsexperimenten beobachteten, daß die Versuchspersonen, die zum Beispiel auf ihr linkes Ohr achten sollten, sehr wohl bemerkten, wenn im rechten, nicht beachteten Ohr ihr Name erklang. Treisman (1964a, 1964b) liberalisierte denn auch Broadbents rigiden Filterbegriff. Sie postulierte eine Rückkoppelung zwischen Bewußtsein und Filter dahingehend, daß die Bedeutung eines Inputs zur Lockerung der Selektionskriterien des Filters führt. Wörter, die in den gerade bearbeiteten Kontext passen, werden somit auch dann bemerkt, wenn sie über einen nicht verfolgten Kanal dargeboten werden, weil für den relevanten Kontext eine allgemein niedrigere Schwelle, das heißt ein höheres, amplifiziertes Aufmerksamkeitsniveau gilt. An die Stelle der Alles-oder-Nichts Filterung Broadbents tritt folglich bei Treisman ein mehr relatives Amplifizierungssystem.

Dem nicht genug berichten Gray & Weddeburn (1960), daß Versuchspersonen im "Split-Span"-Paradigma nicht, wie Broadbent es annahm, nach Input, sondern sinngemäß selegieren. Wurden im linken Ohr die drei Items "mice; 2; cheese", im rechten "8; eat; 5" dargeboten, erinnerten die Versuchspersonen hypothesenkonträr "mice eat cheese" und "825".

Deutsch und Deutsch (1963) folgerten daraus, daß nicht nur die selegierten beziehungsweise amplifizierten Inputs analysiert werden, sondern die gesamte eingehende Information. Die Selektion findet diesen Autoren zufolge erst in einem späteren Stadium statt und zwar dann, wenn die Ergebnisse der Wahrnehmungsanalyse aus dem Gedächtnis abgerufen werden müssen um in eine Reaktion umgesetzt zu werden. Was Broadbent als selektive Wahrnehmung verstand, sei daher im Grunde ein Prozeß der Reaktionsselektion.

Diese etwas vagen Vorstellungen von Deutsch und Deutsch vervollkommnete Norman (1968), indem er für die Wahrnehmungsanalyse das Langzeitgedächtnis verantwortlich machte. Wo ein Reiz aufgrund seiner sensorischen Charakteristika direkt und mühelos den für ihn relevanten Knoten im semantischen Gedächtnis aktiviert, kann die Analyse automatisch und ohne Aufwand vonstatten gehen. Der "Deutsch-Norman-Theorie"

konnte folglich auch nicht länger vorgeworfen werden, die Analyse sämtlicher Inputs impliziere einen Verarbeitungsaufwand höchst unwahrscheinlichen Ausmaßes.

Bezüglich der hier interessierenden Frage bleibt festzuhalten, daß sämtliche Filter-Theorien einen gestrengen Selektionsprozeß postulieren. Vereinfachend konnte zum Beispiel Massaro (1975) zusammenfassen, der Unterschied zwischen Broadbent-Treisman und Deutsch-Norman bestehe allein in der Wahl der Stelle, an der die Selektion einsetzt : Während Broadbent die Selektion zwischen den Stadien der Detektion und der Wiedererkennung situiert, verlagern Deutsch-Norman diesen "Flaschenhalseffekt" zwischen die Phasen der Wiedererkennung und der Reaktionsselektion. Auf geringen Widerspruch dürfte infolgendessen die Behauptung stoßen, der strenge Selektionsprozeß, den sämtliche Filter-Theorien vorsehen, sei gleichbedeutend mit dem Postulat der essentiellen Begrenztheit kognitiver Kapazität (Satz Ia).

Zwar sehen Lachman und Mitarbeiter (1979) in dem späteren Ansatz von Neisser (1967), der auf eine Interaktion zwischen Umweltinformation und gespeichertem Wissen hinausläuft, für Selektionsprozesse keinen Raum mehr. Nichtsdestoweniger ließe sich der Begriff der "aktiven Wahrnehmungskonstruktion", durch den sich Neissers Ansatz von Deutsch-Norman unterscheidet, leicht mit dem Postulat der Kapazitätsbegrenzung vereinbaren. Anstatt daß die eingehenden Reize direkt die entsprechenden Knoten aktivieren, muß bei Neisser das Perzept erst dadurch konstruiert werden, daß der sensorische Input durch das vorhandene Wissen vervollständigt wird. Bewußtsein wird als Nebenprodukt vollständiger Verarbeitung gesehen, nichtbewußte Reize gelten weder als abgeblockt, noch als gedämpft, sondern als nicht voll verarbeitet. Für unvollständige Verarbeitung aber dürfte man wiederum Kapazitätsbegrenzungen verantwortlich machen.

3.2. Das Kahneman-Modell

Da die Hypothese einer beeinträchtigenden Wirkung der Ablenkung auf die Verarbeitungskapazität lediglich verlangt, daß die Verarbeitungskapazität insgesamt begrenzt sei, könnte der grundlegende Kapazitätssatz eigentlich schon als belegt gelten : Ist die Verarbeitungskapazität, von welchem Stadium ab auch immer, essentiell begrenzt (Satz Ia), kann unschwer angenommen werden, jegliche zusätzliche Belastung (Satz Ib) führe zur Kapazitätsüberforderung (Satz Id). Der fortschreitende Liberalisierungstrend, der von Broadbent bis zu Neisser führt, läßt es jedoch als wünschenswert erscheinen, die Entwicklungen der Aufmerksamkeitstheorie weiter zu verfolgen.

Forschung, die sich nicht mehr mit Selektionsprozessen, sondern mit den Grenzen der Aufmerksamkeit befaßte, trug in der Tat zu einem stark veränderten Verständnis der letzteren bei.

Typischerweise wird hier versucht, über die zur Ausführung einer Reaktion benötigte Zeit auf den erforderlichen Verarbeitungsaufwand zu schließen. So instruierten Posner & Boies (1971) ihre Versuchspersonen, gleichzeitig Buchstaben zu erkennen und auf das Erklingen eines auditiven Signals zu achten. Ein visuelles Warnsignal wurde eine Sekunde vor der Darbietung eines Buchstabens gesendet. Eine halbe Sekunde später wurde ein zweiter Buchstabe dargeboten. Die Aufgabe der Versuchsperson bestand darin, mit der rechten Hand anzugeben, ob der zweite Buchstabe mit dem ersten identisch sei; gleichzeitig sollte sie durch einen Tastendruck der linken Hand auf das auditive Signal reagieren, das in zufälligen Zeitabständen ertönte.

Es zeigte sich, daß die Versuchspersonen konstant weniger als 400 Millisekunden benötigten, um auf den Ton zu reagieren, wenn dieser entweder vor oder bis zu einer halben Sekunde nach dem visuellen Warnsignal dargeboten wurde. Erklang das Signal dagegen in dem Intervall zwischen den zwei Buchstaben, stieg die Reaktionszeit abrupt auf 600 Millisekunden an. Da die Reaktion auf den Ton unter Normalbedingungen kaum Aufmerksamkeit verlangt, erlaubt das Paradigma einen Rückschluß auf den Verarbeitungsaufwand, den der Buchstabenvergleich erfordert.

Die im Rahmen dieses Paradigmas gewonnenen Erkenntnisse veranlaßten Kahneman (1973), die Aufmerksamkeit als flexiblen Strom zu konzeptualisieren. Seinem Aufmerksamkeitszuweisungsmodell (Model of Attention Allocation) zufolge ist die Aufmerksamkeit zwar wiederum begrenzt; originell ist aber, daß sie nicht nur begrenzt, sondern auch flexibel ist. Diese Flexibilität kommt in **Abbildung 3.2.** dadurch zum Ausdruck, daß die zentrale Zuweisungspolitik, die die Verarbeitungskapazität an die verschiedenen Inputs verteilt, von Augenblick zu Augenblick willkürlich verändert werden kann.

In der Verteilung der verfügbaren Verarbeitungsressourcen läßt sich die zentrale Zuweisungsinstanz von erlernten oder angeborenen unbewußten Regeln (Enduring Dispositions) wie zum Beispiel aufzuhorchen, wenn der eigene Name fällt, leiten. Darüber hinaus wird sie von momentanen Relevanzentscheidungen bestimmt (Momentary Intentions), wie wenn das Individuum den Vorsatz hegt, einen wissenschaftlichen Artikel zu lesen und die Musik des Nachbarn zu ignorieren. Schließlich und aus der Ablenkungsperspektive besonders relevant , richtet sich die Zuweisungspolitik nach dem Schwierigkeitsgrad der Aufgabe (Evaluation of Demands on Capacity), wobei gilt, daß schwierigere Aufgaben entsprechend mehr Aufmerksamkeit erfordern.

3.3. Automatische versus kontrollierte Prozesse der Informationsverarbeitung

Zu verzeichnen ist schließlich, daß über diese Flexibilisierung hinaus neuere Entwicklungen der Aufmerksamkeitstheorie zur Konzeptualisierung virtuell unbegrenzter Verarbeitungsressourcen geführt haben.

So geht Lachman und seinen Mitarbeitern (1979) zufolge die meiste Informationsverarbeitung im vermutlich unbegrenzten Unterbewußtsein vonstatten. Beispielweise wird nach Spelke, Hirst und Neisser (1976) berichtet, daß ein sechswöchiges Training normalbegabte Versuchspersonen in die Lage setzte, gleichzeitig zu lesen und ein Diktat aufzunehmen. Diese nahezu napoleonische Leistung ist allerdings genauer betrachtet so selten nicht. Die meisten Autofahrer, die sich anfangs fragten, ob simultanes Bewegen der Gliedmaßen bei gleichzeitiger

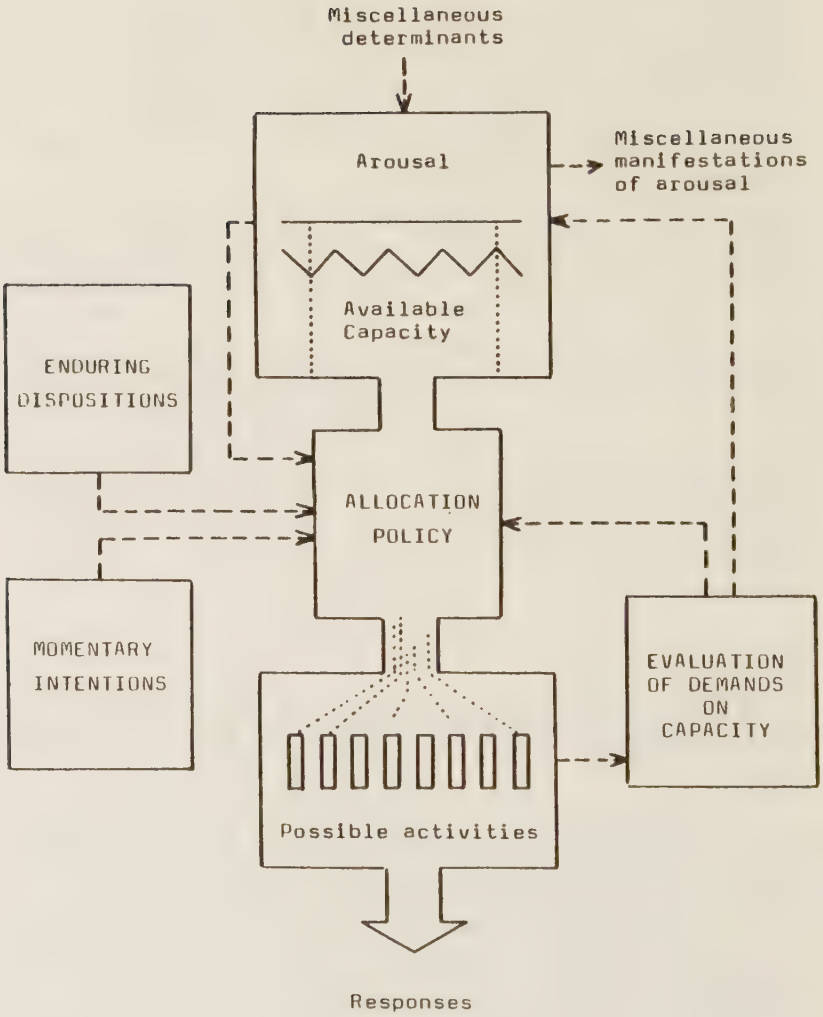


Abbildung 3.2. Kahnemans Modell der Aufmerksamkeitszuweisung
(Nach Lachman et al.,1979, S. 202)

Analyse des Verkehrs überhaupt zu bewerkstellingen sei, könnten bezeugen, daß dieses Unterfangen nach kurzer Zeit zur selbstverständlichsten aller Fortbewegungsarten wurde.

Daß diese Beispiele der gleichzeitigen, effizienten Durchführung hochkomplexer Aufgaben dem fundamentalen Kapazitätssatz der Gegenargumentations-Hypothese (Satz Ia) nicht die Grundlage entziehen, kann am eindeutigsten mit der von Schneider und Shiffrin vorgeschlagenen Konzeption der Aufmerksamkeitsprozesse verhindert werden.

Aus der Sicht dieser Forscher bewirkt das Training einer Aufgabe, daß die zu ihrer Durchführung erforderlichen Prozesse so gut erlernt werden, daß sie eine nur noch automatische Prozessierung verlangen (Schneider & Shiffrin, 1977). Obwohl die Autoren auf den Begriff des Unterbewußten offenbar nicht zurückgreifen mögen, scheint ihre Auffassung mit den Vorstellungen von Lachman und Mitarbeitern insofern deckungsgleich, als automatische Verarbeitungsprozesse laut Shiffrin & Schneider (1977) den Begrenzungen des Kurzzeitgedächtnisses (cf. Miller, 1956) nicht unterliegen.

Der bei Lachman und Mitarbeitern nicht weiter spezifizierten "bewußten Aufmerksamkeit" würden demgegenüber die "kontrollierten Verarbeitungsprozesse", die für sämtliche nichtautomatisierte Abläufe von Bedeutung sind, entsprechen. Unter kontrollierter Informationsverarbeitung (controlled processing) verstehen Schneider & Shiffrin (1977) die temporäre Aktivierung einer aktive Aufmerksamkeit verlangenden Knotensequenz. Aktiv kann der Informationsverarbeitende nach Auffassung der Autoren aber nur eine einzige Sequenz ohne Interferenz prozessieren beziehungsweise kontrollieren, es sei denn, zwei Aufgaben erfordern jeweils eine derart langsame Aktivierungssequenz, daß sie seriell verflochten werden können. Ist eine Verflechtung aufgrund der Aufgabenstruktur nicht möglich, unterliegt die Informationsverarbeitung den Parametern des Kurzzeitgedächtnisses.

Weil "bewußte Aufmerksamkeit" und "kontrollierte Informationsverarbeitung" sehr verwandt scheinen, herrscht offensichtlich Einmütigkeit darüber, daß der Durchführung nichterlernter, also neuartiger Aufgaben mit der Bewußtseinspanne beziehungsweise der Kapazität des Kurzzeitgedächtnisses enge Grenzen gesetzt sind.

3.4. Der Einfluß der Ablenkung auf die Verarbeitungsressourcen

Der fundamentale Mechanismus, wonach die Ablenkung die verfügbare Kapazität vermindert (Satz Ib), kann sich somit auf eine solide theoretische und empirische Grundlage stützen.

Besteht die Ablenkung in der Durchführung einer irrelevanten Aufgabe, wie zum Beispiel in Additionen (Harkins et al., 1981a; Insko et al., 1974; Zimbardo, Snyder et al., 1970) oder im Ansagen von Lämpchennummern (Keating et al., 1971, 1974; Osterhouse et al., 1970), wäre davon auszugehen, daß die Versuchsperson zwischen der Kommunikation und der Ablenkungsaufgabe seriell hin und her "hasten" muß. Sofern die Kommunikation unbekannt und die Ablenkungsaufgabe ungewohnt sein dürfte, wäre eine kontrollierte, serielle Verarbeitung beider Aufgaben erforderlich, womit Leistungseinbußen gegenüber der Kontrollbedingung verbunden sein müßten. Unter den genannten Voraussetzungen entsprächen die erwähnten Überredungsoperationalisierungen des "Zwei-Aufgaben-Paradigmas" somit der allgemeinpsychologischen Ablenkungsversuchsanordnung wie Berlyne (1969, S.4) sie beschreibt : "A subject is exposed simultaneously to a sequence of stimuli on which his verbal or non-verbal responses are primarily to depend, and to another, subsidiary sequence of stimuli addressed either to the same sensory modality or to a different one. Measurements are made of the extent to which he "responds" ("attends") to the subsidiary stimulus sequence (e.g. how far he can describe its components verbally afterwards) or to the extent to which the simultaneous presentation of the subsidiary sequence impairs performance on the primary task ("distraction")."

Auch die Ablenkung durch irrelevante Stimulation wie Musik (Regan & Cheng, 1974), Alltagsgeräusche (Rule & Rehill, 1970) oder Bandrauschen (Silverman & Regula, 1968), findet in der allgemeinpsychologischen Forschung, wie zum Beispiel bei Zimmer & Brachulis-Raymond (1978), mit Blick auf ihre leistungsbeeinträchtigende Wirkung Verwendung. In Anlehnung an Kahneman dürften solche irrelevanten Reizungen im wesentlichen den Schwierigkeitsgrad der Aufgabe erhöhen, so daß die Ablenkungssituation vergleichsweise mehr Verarbeitungskapazität erfordern müßte.

Für sämtliche Ablenkungsoperationalisierungen bliebe demnach festzuhalten, daß relativ zu einer Bedingung, in der keine Ablenkung vorhanden ist, größere Ansprüche an die Verarbeitungsressourcen der Versuchspersonen gestellt werden. Weil diese verfügbaren Ressourcen bei kontrollierter Prozessierung grundsätzlich begrenzt sind (Satz Ia), steht abgelenkten Rezipienten (Satz Ib) entsprechend weniger Kapazität für andere nicht verarbeitungsneutrale Zwecke (Satz Ic) zur Verfügung.

Theoretisch scheint mithin nichts gegen die Annahme zu sprechen, daß bei verminderten Verarbeitungsressourcen die Fähigkeit, Gegenargumente zu konstruieren, beeinträchtigt wird (Satz Id). Daß sich die offenbar unstrittige Mehrbelastung der Verarbeitungskapazität bevorzugt auf eine, als eigenständiger Prozeß konzipierte kritische kognitive Aktivität auswirkt, kann folglich, wie Anderson (1981, cf. 8.2.3.) es tut, nur bezweifelt, nicht aber widerlegt werden.

Bemerkenswert wäre allerdings, daß dies nach allgemeinem Konsens nur insofern gilt, als ausschließlich kontrollierte Verarbeitungsprozesse beteiligt sind. Bei der Übertragung der für sinnlose Stimuli oder unzusammenhängende Wörter erforschten Gesetzmäßigkeiten auf die im Überredungsparadigma bedeutsamen Prozesse semantischer Informationsverarbeitung (cf. 14.2.4.) bleibt zudem die bereits nachgezeichnete Tatsache unberücksichtigt, daß die Einführung sinnhaltigen Materials zur zunehmenden Liberalisierung des Filterungs- oder Begrenztheit-Begriffes führte.

4. ZUM VERSTÄNDNIS DER INFORMATION

Gerade aufgrund des unmittelbar einleuchtenden Charakters der kapazitätsbeeinträchtigenden Wirkung der Ablenkung begegneten die Überredungstheoretiker dem von Festinger & Maccoby (1964) berichteten Effekt anfangs mit größter Skepsis. Tatsächlich läuft ein positiver Einfluß der Ablenkung auf den Einstellungswandel den grundlegenden Annahmen der Überredungstheorie direkt zuwider. So befand zum Beispiel McGuire (1966, S.481) : "From a simple learning theory interpretation one would expect distraction to have the opposite effect, interfering with comprehension of the argument and thus lowering persuasive impact."

Dieser vernichtenden Vorhersage, die, wie zu sehen sein wird, übrigens mehr von impliziten Annahmen der Überredungsstrategie denn von der Lerntheorie im eigentlichen Sinne herzurühren scheint (4.2.2.), muß mit Blick auf die Anzahl der heute vorliegenden positiven Evidenzien (cf. 9.) nicht mehr im Bestreben nachgegangen werden, den Ablenkungseffekt als solchen (Satz III) zu stützen. Wichtig scheint die Problematik vielmehr insofern, als sie einerseits die von der Ablenkung verursachte Kapazitätsbeeinträchtigung im Überredungsparadigma veranschaulicht (Satz Ib, 4.1.), vor allen Dingen aber die Unzulänglichkeiten des traditionellen Überredungsverständnisses zutage fördert (4.2.3., 4.4).

4.1. Die Lernfähigkeitsthese

Die erste Phase dieser Demonstration beginnt buchstäblich in der Geburtsstunde der Überredungsforschung, in der Hovland und seine Mitarbeiter eine Konzeption erarbeiteten, auf die die spätere Negierung des überredungsförderlichen Einflusses der Ablenkung zurückzuführen scheint. Die Ablenkungsexperimente, die unter Berufung auf McGuires zitierte Rezension der Einstellungsforschung den Ablenkungseffekt in Abrede stellen (4.1.3.), stehen somit eigentlich in der Schuld Hovlands. Auch das Prozeß-Modell der Überredung (4.2.), das, zumal in seiner Formulierung durch Wyer (4.3.), die theoretische Integration zahlreicher Ablenkungsergebnisse zu ermöglichen scheint, ist als direkte Weiterentwicklung der Vorstellungen Hovlands ausgewiesen. Schließlich rührt auch die "historische Mission der Überredungsforschung" (Eagly & Chaiken, in Druck, S.6) von dem Kontext, in dem diese ersten empirischen Studien durchgeführt wurden, her.

4.1.1. Die psychologische Vermittlung des Einstellungswandels

Weil der durchschnittliche amerikanische Soldat offenbar nicht so recht nachvollziehen konnte, weshalb die Regierung der Vereinigten Staaten das Land auch auf dem europäischen Kontinent an den Geschehnissen des Zweiten Weltkrieges zu beteiligen für nötig befand, war zur Verbesserung der Kampfbereitschaft der US-Armee nach Auffassung der Army Information and Education Division der psychologische Sachverstand Hovlands und seiner Mitarbeiter gefordert. Die im Rahmen dieser Bemühungen gewonnenen Erkenntnisse wurden nach Kriegsende unter dem unverfänglichen Titel "Experiments on Mass Communication" (Hovland, Lumsdaine & Sheffield, 1949) freigegeben.

Im Gegensatz zu dem späteren "Yale-Programm" (Hovland, Janis & Kelley, 1953), das unter anderem zur Formulierung von Prämissen führte, die sich unschwer in eine Lerntheorie der Überredung artikulieren lassen (cf. 7.1.1.3.), stand der Kriegsforschung Hovlands eine atheoretische, rein pragmatische Ausrichtung voran. Aus den "Experiments" sind denn auch hauptsächlich Erkenntnisse über die mehr oder minder große Wirk-

samkeit einzelner Variablen (Darbietungsmedium, einseitige vs. zweiseitige Argumentation, explizite vs. implizite Schlußfolgerungen, Intelligenz der Zielperson) zu entnehmen, ohne daß die Variablenauswahl oder der Überredungsmechanismus theoretisch aufgearbeitet würden. Wie Ostrom (1968, S.23) es formuliert : "Hovland did not make an effort in this early work to present a systematic theoretical statement; rather, he offered illustrative analyses and applications of psychological principles to communication and attitude change phenomena". Durch den Begriff der Vermittlung (mediation) des Einstellungswandels übte die atheoretische Kriegsforschung gleichwohl den Einfluß aus, den man im Bemühen um geschichtliche Verdrängung häufig dem "Yale-Programm" zuschreibt.

Zur Identifizierung der psychologischen Vermittler kam es gleichsam per accidens. Tatsächlich wurde in der Verursachung des Einstellunswandels zwischen

1. der Lernfähigkeit der Zielperson
2. der Akzeptierung des Materials

unter dem Eindruck einiger Inkonsistenzen in den Intelligenzuntersuchungen unterschieden.

Positive Korrelationen zwischen Intelligenz und Meinungsänderung führten Hovland, Lumsdaine und Sheffield unmittelbar darauf zurück, daß intelligente Soldaten lernfähiger seien als weniger begabte Männer. Diese nach Auffassung der Autoren evidente Hypothese konnte allerdings nicht erklären, weshalb sich für manche Meinungsitems negative Korrelationen mit der Intelligenz zeigten. Daher wurde mit der Akzeptierung des Materials ein weiterer Faktor herangezogen : " Regardless of a man's ability to learn a new interpretation, he will not adopt it as his own unless he believes in it. He may learn what the film said but may nevertheless consider what the film said to be incorrect. Hence his own opinion may be unchanged by what he has learned. If some of the interpretations made by the films were not acceptable to intelligent men but were acceptable to those of lesser intelligence, the factor of learning ability might be sufficiently offset by the factor of acceptance that a negative correlation would be obtained between intellectual ability and particular opinion changes produced by the films." (Hovland et al., 1949, S.164f, Originalhervorhebung).

In dieser zur Qualifizierung der Lernfähigkeit eingeführten Akzeptierungskomponenten erblickten die Autoren wiederum zwei Faktoren am Werk : Einen motivationalen Faktor, der als emotionale Voreingenommenheit (bias) verstanden wurde, sowie einen rationalen Faktor, der für die Analyse der Validität der Interpretation auf der Grundlage verfügbarer faktischer Information verantwortlich war. Wiederum ist die Intelligenz des Rezipienten bei der Gewichtung dieser beiden Akzeptierungsfaktoren entscheidend. Intelligente Personen werden als fähiger angesehen, eine Interpretation anhand von Evidenzien und rationaler Argumentation zu akzeptieren oder abzulehnen. Demgegenüber wird die größere Bedeutung motivationaler Faktoren bei Menschen geringerer Intelligenz damit begründet, daß "...they would be more apt to cling with bull-headed stubbornness to their own emotionally determined opinion despite overwhelming rational evidence is presented against their opinion" (Hovland et al., 1949, S.165).

Weil Hovland und Mitarbeiter auf die Begründung ihrer Annahmen durchweg verzichten, kann über den Ursprung des zentralen Lernfähigkeitsfaktors nur spekuliert werden. Allerdings legen historische Überlegungen die Urheberschaft der noch von McGuire (1968a, S.1153) erwähnten "Klassenzimmer-Analogie" nahe.

In einer Zeit, wo nicht nur autoritäre Regime Propaganda mit "Volkserziehung" gleichsetzten (cf. "Information and Education Division"; cf. auch Tchakotine, 1939), standen offensichtlich vermeintlich pädagogische Bestrebungen im Vordergrund der Überredungsforschung. Aus dieser Perspektive wäre denn auch nachzuvollziehen, daß, ähnlich wie die intelligentesten Schüler den Lehrstoff am besten aufnehmen, die intelligentesten Rezipienten sich am meisten nach der ihnen dargebotenen Information richten. Eine solche Auffassung basiert auf der wiederum von der Analogie herrührenden Annahme, das dargebotene Material sei intrinsisch ebenso überzeugend wie wissenschaftlich-faktische Informationen, die bekanntlich unmittelbar einleuchten, sofern man klug genug ist, sie zu verstehen. Nur intellektuell beschränkte Individuen können sich somit der persuasiven Kommunikation verschließen, es sei denn, das Material ist ausnahmsweise schlecht. In diesem Fall belegt die negative Korrelation zwischen Lernfähigkeit une Einstellungswandel im Grunde wiederum die dominante pädagogische Perspektive, aus der die

persuasive Kommunikation mit der Offenlegung wertvoller informativer Hintergründe eine erzieherische Dienstleistung an intelligenten Menschen ist.

4.1.2. Der "Primacy"-Effekt

Als empirischer Beleg für den in der Lernfähigkeitsthese implizierten positiven Zusammenhang zwischen Inhaltsverständnis und Einstellungswandel wird vielfach (z.B. Eagly, 1981; Eagly et al., in Druck; McGuire, 1968a) die klassische Untersuchung zitiert, in der Miller & Campbell (1959) ein allgemeines "Recency"-Gesetz etablierten. Da sich diese Untersuchung an einer Konzeption orientiert, die mehr mit Hovlands Inhaltslernen denn mit dem späteren Rezeptionsbegriff übereinzustimmen scheint, soll sie hier getrennt von den zur Überprüfung des Prozeß-Modells durchgeführten Experimenten an geeigneterer Stelle kurz erwähnt werden.

Im Rahmen der Bemühungen, den Einfluß der Reihenfolge der Argumentationen zu klären, das heißt zu ermitteln, ob von zwei konsekutiven Kommunikationen die zuerst dargebotene ("Primacy"-Effekt) oder die nachfolgende ("Recency"-Effekt) effizienter ist, stellten Miller und Campbell unter Berufung auf die Ebbinghaus-Kurve fest, daß die zweite Kommunikation zum Zeitpunkt der Einstellungsmessung stets besser erinnert werden müßte. Wenn ein positiver Zusammenhang zwischen der erinnerten, unterstützenden Argumentation und der Einstellung besteht, müßte daher eine Art "Recency"-Gesetz gelten. Aus der Vergessenskurve wird jedoch auch ersichtlich, daß der Behaltensvorteil mit zunehmendem zeitlichem Abstand zwischen der Darbietung und dem Zeitpunkt der Messung abnimmt. Wenn zudem angenommen wird, daß das Wissen um den Inhalt der ersten Kommunikation das Erlernen des - widersprechenden - Materials der zweiten Kommunikation proaktiv hemmt, müßte sich in ungünstigen Fällen trotz des "Recency"-Gesetzes ein klarer "Primacy"-Effekt zeigen, sofern die Einstellung von dem Lernen des Inhalts abhängig ist.

Mit einer gleichzeitigen Variation des Zeitpunktes der Einstellungsmessung und des zeitlichen Abstandes zwischen der Darbietung beider Kommunikationen konnten Miller und Campbell diese Vorhersagen bestätigen. Der "Recency"-Effekt trat besonders deutlich auf, wenn die zweite Kommunikation eine Woche nach der ersten dargeboten worden war, die Einstellungsmessung aber unmittelbar im Anschluß an die Darbietung der zweiten Kommunikation erfolgte; zudem wiesen die Einstellungen eine "Recency"-Tendenz auf, wenn sowohl die beiden Darbietungen als auch die Messung unmittelbar aufeinander folgten. Demgegenüber ergab sich ein signifikanter "Primacy"-Effekt, wenn die zweite Kommunikation unmittelbar nach der ersten dargeboten worden war, die Einstellungsmessung aber erst eine Woche später erfolgte; darüber hinaus zeigte sich eine "Primacy"-Tendenz, wenn sowohl zwischen den beiden Darbietungen als auch zwischen der zweiten Kommunikation und der Messung jeweils eine Woche verstrichen war.

Als Vorläuferin der späteren Rezeptionsproblematik dokumentiert diese Untersuchung bereits die Inkonsistenz der zwischen Einstellung und Behalten beobachteten Korrelation, die, obwohl beide abhängige Variablen die postulierten Effekte jeweils aufwiesen, mit -.10 gleichzeitig unsignifikant und fehlgerichtet war (cf. Miller et al., 1959, S.6f). Ansonsten weicht das Verfahren stark von dem im Überredungsparadigma üblichen ab : So handelte es sich um eine Gerichtsverhandlung, die jeder Partei ganze fünfundvierzig Minuten zur Verteidigung ihres Standpunktes zubilligte; Entscheidungsgegenstand war, ob dem Hersteller oder dem Benutzer die Schuld an dem von einem Vaporisator angerichteten Schaden anzulasten sei; theoretisch besonders tückisch ist schließlich, daß die erste Kommunikation, die sozusagen Neuland erschließt, auf einen Prozeß der Einstellung-Bildung, die zweite hingegen, die das Terrain bereits von dem Material der ersten besetzt antrifft, als einstellungskonträre Kommunikation auf den Einstellungs-Wandel abzielt.

Allzu selten ist jedoch die eine kausale Rolle des Lernens beziehungsweise der Rezeption bestätigende Evidenz, als daß trotz des widersprüchlichen Korrelationsergebnisses auf die Daten von Miller und Campbell verzichtet werden könnte. In der kommentierenden Literatur vermißt man allerdings den Hinweis darauf, daß allein der "Primacy"-Effekt, nicht aber das aus der Sicht von Miller und Campbell zweifellos wesentliche "Recency"-Gesetz die vermittelnde Rolle des Lernens

beziehungsweise der Rezeption stützt. Der "Recency"-Effekt nämlich, der ja theoretisch deshalb zustande kommt, weil die Information zum Zeitpunkt der Einstellungsmessung besser erinnert wird, obwohl sie ursprünglich wegen der proaktiven Hemmung schlechter gelernt worden ist, spricht zwar für einen Zusammenhang zwischen Einstellung und Behalten, scheint für die Etablierung des interessierenden Zusammenhanges zwischen Einstellung und Lernen dagegen wenig förderlich.

4.1.3. Der negative Ablenkungseffekt

Aus der Annahme , "richtige" Einstellungen würden über das Lernen des Kommunikationsinhaltes im pädagogischen Sinne erworben, folgt unmittelbar, daß Faktoren, die dieses Lernen beeinträchtigen, sich negativ auf den Einstellungswandel auswirken sollten. Da die Ablenkung aufgrund ihres kapazitätsmindernden Einflusses einen solchen Faktor par excellence darstellt, ist es aus der Sicht dieser gleichsam auf die Rezeption verlagerten Kapazitätserklärung schier unmöglich, positiven Einstellungswandel auf die ursächliche Wirkung der Ablenkung zurückzuführen. Wenn nicht andere, mit der Ablenkungsmanipulation konfundierte Variablen wirksam werden (cf. 7.1.), kann die Ablenkung per se den Einstellungswandel nur vermindern.

Diese bereits im Wortlaut zitierte Analyse McGuires regte Haaland & Venkatesan (1968) dazu an, in ihrer Ablenkungsstudie auch eine Behaltensmessung vorzunehmen. Fünf Wochen vor Durchführung des Experiments wurde die Einstellung von zweihundertvierundvierzig Versuchspersonen zur Frage der Herabsetzung des Wahlrechtalters auf 18 Jahre erhoben. Zwei Kommunikationen wurden vorbereitet, von denen die eine für, die andere gegen eine solche Maßnahme argumentierte. Die Vortestdaten gewährleisteten, daß den Teilnehmern stets die für sie einstellungskonträre Kommunikation dargeboten werden konnte. In einem faktoriellen Design untersuchten die Autoren die Wirkung zweier Ablenkungen. Wie bei Festinger und Maccoby (1964, cf. 2.1.) wurde die Hälfte der Versuchspersonen dadurch abgelenkt, daß ihnen anstatt der Videoaufnahme des vortragenden Kommunikators ein komischer Stummfilm vorgeführt wurde. Die zweite Ablenkung bestand darin, daß die Teilnehmer während der

Darbietung einer der beiden Filmfassungen einen Fragebogen mit leichten Multiple-choice Items und semantischen Differentialen ausfüllen mußten, wohingegen die übrigen Versuchspersonen während der Filmvorführung nichts weiteres zu tun brauchten. Unter Vernachlässigung der Richtung der ja stets einstellungskonträren Kommunikation - die entsprechenden Unterschiede waren nicht bedeutsam - ergaben sich vier Zellen mit, wie die Autoren annehmen, zunehmender Ablenkung.

Sowohl der Fragebogen als auch der komische Film verminderten signifikant den Einstellungswandel; zudem zeigten sich Fragebogen-Versuchspersonen, denen der Sprecher-Film projiziert wurde, weniger überzeugt als Stummfilm-Teilnehmer, die keinen Fragebogen auszufüllen hatten; der geringste Einstellungswandel wurde bei den zweifach abgelenkten Versuchspersonen beobachtet. Als Bestätigung der Lernbeeinträchtigungs-These werten Haaland und Venkatesan schließlich, daß abgelenkte Rezipienten nicht nur weniger beeinflußt waren, sondern auch bedeutend weniger Argumente erinnerten als Kontrollpersonen (p kleiner .01).

Ein ähnliches Ergebnis berichten Vohs & Garrett (1968), denen eine Gesamttheorie der Überredungsrezistenz vorschwebte. Eine frühere Untersuchung hatte erbracht, daß das Durchstreichen bestimmter Buchstaben, das Ergänzen unvollständiger geometrischer Figuren sowie das Lösen von einfachen arithmetischen Aufgaben das Behalten des Inhaltes einer Erzählung signifikant verschlechterten. Als Kommunikation verwendeten Vohs und Garrett eine Tonbandaufnahme, in der die Aktivitäten des Ku-Klux-Klan befürwortet wurden. In einem Kontrollgruppenversuchsplan ohne Vortest wurde die Kommunikation überhaupt nicht, unter Normalbedingungen oder aber bei gleichzeitiger Durchführung ablenkender Aufgaben dargeboten. Abgelenkte Teilnehmer mußten entweder geometrische Figuren ergänzen oder einfache arithmetische Aufgaben lösen.

Im Nachtest zeigte sich, daß lediglich die nichtabgelenkten Versuchspersonen den Ku-Klux-Klan auf einem semantischen Differential signifikant besser einschätzten als die nichtinformierte Kontrollgruppe. Der Unterschied zwischen den Einstellungen abgelenkter und nichtinformierter Versuchspersonen war trivial; verglichen mit Teilnehmern, denen die Kommunikation ohne Ablenkung dargeboten worden war, fanden sich unter Ablenkungsbedingungen dagegen signifikant negativere Einstellungen. Obwohl in der 1968er Veröffentlichung keine einschlä-

gigen Daten berichtet werden, wird allgemein die hier vorliegende ablenkungsinduzierte Überredungsbeeinträchtigung auf die Rezeptionskomponente zurückgeführt. Mit einiger Zuversicht kann in der Tat angenommen werden, daß Ablenkungsaufgaben, die das Behalten einer Erzählung signifikant beeinträchtigten (Vohs, 1964) auch mit dem Verständnis einer Argumentation interferieren.

Insofern sie dem Befund größeren Einstellungswandels unter ablenkenden Bedingungen widersprechen, können auch "Nulleffekte" dadurch, daß gegenüber der Kontrollbedingung keinerlei Unterschied erzielt wird, als Bestätigung der Lernfähigkeitsthese gewertet werden. So gelang es Breitrose (1966), einem Schüler Maccobys, nicht, seine Versuchspersonen mit dem "The Day of the Painter"-Film von der Schlechtigkeit der amerikanischen Neuseeland-Politik beziehungsweise der Schädlichkeit des Brillentragens zu überzeugen; unveränderten Einstellungen stand dabei eine signifikant schlechtere Behaltensleistung gegenüber. Auch die zweimal veröffentlichten Daten des Marketing-Forschers Gardner (1966, 1970; cf. 8.1.) deuten auf einen Zusammenhang zwischen unveränderten Produktbewertungen und signifikant beeinträchtigtem Behalten unter ablenkenden Bedingungen hin. Ebenso könnte hier die später zu berichtende Untersuchung von Zimbardo, Snyder und Mitarbeitern (1970, Experiment 2, cf. 6.1.) angeführt werden, in der ein Nulleffekt auf die Einstellungen ebenfalls mit einer wesentlich schlechteren Erinnerungsleistung einherging.

Schließlich führen auch Burgoon, Fraedrich & Bachman (1979; cf. 7.2.4.1.2) einen wiederum signifikant geringeren Einstellungswandel abgelenkter Versuchspersonen auf die Rezeptionsbeeinträchtigung zurück, versäumen es allerdings, Verständnisdaten zu berichten.

Die Ablenkungsforschung scheint somit in nicht unbeträchtlichem Maße Evidenzien zur Untermauerung der Lernfähigkeitsthese Hovlands beizubringen.

4.2. Das Prozeß-Modell der Überredung

Da die berichteten Evidenzien zwar für den Kapazitätssatz (Satz I), nicht aber zugunsten des förderlichen Einflusses der Ablenkung auf den Einstellungswandel (Satz III) sprechen, scheint das Prozeß-Modell der Überredung zunächst eine theoretisch überzeugende Möglichkeit, diese offensichtlich inkonsistenten Befunde zu integrieren.

Im Gegensatz zu den meisten Einstellungstheorien, die sich naturgemäß überwiegend auf die Einstellung selbst konzentrieren und nur indirekt abgeleitete überredungsspezifische Hypothesen aufstellen, ist McGuires Prozeß-Modell (1968a, 1972) eine Theorie der Überredung im eigentlichen Sinne, in der die Annahmen, die die Überredungsforschung vermutlich seit jeher implizite leiten, gewissermaßen kristallisiert zu sein scheinen (4.2.2).

Insofern für die Ablenkungsforschung von großem Nutzen war, daß Greenwald (1968, cf. 5.2.) ebendiese impliziten Annahmen verwarf, wird der Begründung der Zurückweisung des prozeß-analytischen Ansatzes (4.4) auch eine entsprechende Bedeutung beigemessen. Bevor somit wieder die Ablenkung in den Mittelpunkt des Interesses rückt (4.3.), soll aufgrund dieser Überlegungen zunächst auf einige relevante theoretische (4.2.1.) und empirische (4.2.3.) Aspekte des ursprünglichen Prozeß-Modells eingegangen werden.

4.2.1. Darstellung des Modells

Aus der martialischen Forschung von Hovland, Lumsdaine und Sheffield (1949) übernahm McGuire neben den fundamentalen Vermittlern des Einstellungswandels auch sein Interesse an Persönlichkeitsvariablen. Allerdings stand bei ihm das Bestreben im Vordergrund, über eine integrative Theoretisierung "Sinn" aus einem "hochkomplexen und widersprüchlichen" empirischen Material zu machen (McGuire, 1972), dessen Inkohärenz nich zuletzt mit dem "ad hoc"-Charakter der einzelnen Fragestellungen begründet wird (McGuire, 1968a).

4.2.1.1. Die Prozeß-Analyse

Grundlegend geht McGuire (1968a) davon aus, daß der Einstellungswandel keine unmittelbare Reaktion, sondern die Resultante einer Verhaltenskette sei (S.1139).

Offensichtlich entspringt dieses Postulat weniger theoretischen Überlegungen als vielmehr einer logischen Analyse der Beeinflussungssituation. Damit von einer Kommunikation behauptet werden kann, sie habe das Verhalten einer Zielperson beeinflußt, muß McGuire (1972) zufolge in der Tat gewährleistet sein, daß :

1. diese Kommunikation der Zielperson dargeboten worden ist;
2. die Zielperson der dargebotenen Kommunikation Aufmerksamkeit geschenkt hat;
3. die aufmerksame Zielperson Schlußfolgerungen und Argumente der Kommunikation verstanden hat;
4. die aufmerksame Zielperson den verstandenen Inhalt akzeptiert hat;
5. die Zielperson die akzeptierte Position behalten hat;
6. die Zielperson sich ihrer neuen Überzeugung gemäß verhalten hat.

Die Ausübung des Verhaltens, worin die Beeinflussung beobachtbar wird, setzt somit eine Reihe logisch konsekutiver "Schritte" voraus. Wie bereits die Kettenmetapher suggeriert, handelt es sich dabei um eine Bedingungsreihenfolge, in der jeder einzelne "Schritt" von dem Zustandekommen der unmittelbar antezedenten Etappe abhängig ist. Wird zum Beispiel die Kommunikation gar nicht dargeboten, kann der Rezipient auch nicht aufmerksam sein. Der Überredungsprozeß endet folglich an der Stelle, wo die Kette abreißt.

Unter dem Eindruck zunehmender Statistikfreudigkeit formulierte McGuire (1972) sein logisches in ein stochastisches Modell um. Heute (cf. Eagly et al., in Druck) wird das Prozeß-Modell infolgedessen als Kette von Reaktionen verstanden, die an jedem Glied mit Unsicherheit behaftet ist. Mit Hilfe der Markowschen Annahme läßt sich sodann errechnen, daß die Auftretenswahrscheinlichkeit eines jeden "Schrittes" gleich der Vereinigung der Auftretenswahrscheinlichkeiten sämtlicher vorangegangener "Schritte" ist.

Aus diesem Prinzip der multiplen Vermittlung folgt, daß die Wirksamkeit einer Überredungsvariablen von ihren Auswirkungen auf sämtliche Etappen des Überredungsprozesses abhängt. Zumal in der ursprünglichen Fassung des Prozeß-Modells geht McGuire (1968a) jedoch die Persönlichkeitsvariablen allein unter Berücksichtigung von Rezeption und Akzeptierung an.

Dieser Punkt wird allgemein dahingehend kommentiert, daß lediglich diese beiden Teilprozesse im typischen Experiment untersucht werden. Tatsächlich endet eine solche Studie meistens mit der Erfassung der Nachtesteinstellung, wodurch die Beibehaltung und die Ausübung des Verhaltens wegfallen. Die Darbietung ist ohnehin ein Zusatz der späteren Formulierung (McGuire, 1972) und im ursprünglichen Prozeß-Modell (McGuire, 1968a) nicht enthalten. Anders als die Werbebranche mißt die Psychologie dieser Voraussetzung wegen mutmaßlicher Trivialität keine Bedeutung zu. Die Zusammenfassung von Aufmerksamkeit und Inhaltsverständnis in einen Rezeptionsfaktor, die Anlaß zu berechtigter Kritik gibt (Eagly et al., in Druck, cf. 4.4.1), wird zunächst mit ökonomischen Betrachtungen (McGuire, 1968a), später mit Schwierigkeiten in der operationalen Trennung beider Teilprozesse gerechtfertigt (McGuire, 1969).

Infolge dieser Abstriche wird unter dem Prozeß-Modell der Überredung eine Gleichung verstanden, derzufolge der Einstellungswandel eine multiplikative Funktion von Rezeption und Akzeptierung ist.

4.2.1.2. Die These der situativen Gewichtung

Die Sorge um den wissenschaftlichen Status seines Modells, das unter Zuhilfenahme des kombinatorischen Prinzips fur Persönlichkeitsvariablen virtuell jedes Einstellungsergebnis erklären kann, veranlaßte McGuire (1968a), einen weiteren Begriff einzuführen.

Ausgehend von den drei typischen Einflußsituationen bemerkte er, daß die Vermittlungsfaktoren der Rezeption und der Akzeptierung in Abhängigkeit von der Situation unterschiedlich beansprucht werden. Beläuft sich die Beeinflussung zum Beispiel auf die wiederholte Beschreibung eines erwünschten Verhaltens, ist laut McGuire (1969) außer von Kleinkindern und katatonischen Schizophrenen ein Mißverstehen des einfachen Inhaltes nicht zu erwarten; die Akzeptierung solcher Suggestionen vom

Typ "Du solltest das Rauchen aufgeben!" erscheint hingegen problematischer. Eine ähnlich geringe interindividuelle Rezeptionsvarianz bei gleichzeitig hohen Unterschieden in der Akzeptierungsbereitschaft dürfte für Konformitätssituationen relevant sein, wenn man zum Beispiel besagtem Raucher kundtut, Prestigepersonen hätten das Laster ja auch aufgegeben. Anders verhält es sich bei der Überredung, deren argumentative Grundlage deutlich auf die Verstehensfähigkeit zielt; im Extremfall, wenn ein Fachman fundierte Information über eine Tatsachenfrage dartut, ergibt sich die erwähnte "Klassenzimmersituation", in der der Einstellungswandel nahezu ausschließlich von dem Inhaltsverständnis bedingt scheint.

Da diese "These der situativen Gewichtung" nicht nur zwischen den Beeinflussungssituationen, sondern auch intrakategoriell Geltung hat, ist für die Vorhersage des zu erwartenden Einstellungswandels stets die situationsspezifische "Ladung" des Rezeptions- und des Akzeptierungsfaktors zu berücksichtigen. Zumal im Überredungsparadigma dürfte die relative Bedeutsamkeit beider Faktoren in Abhängigkeit von den jeweiligen Kommunikationscharakteristika beträchtlich variieren. Bei einer sehr einfach gehaltenen Botschaft wäre mit einer geringen interindividuellen Rezeptionsvarianz zu rechnen. Ist die Kommunikation dagegen argumentativ und/oder sprachlich hochkomplex, wären große Unterschiede zu erwarten. Charakteristika des Kommunikationskontextes, insbesondere die Ablenkung, dürften ebenfalls das Gewicht des Rezeptionsfaktors erhöhen.

4.1.2.3. Vorhersage und Kausalität im Prozeß-Modell

Multiple Vermittlung und situative Gewichtung ermöglichen es McGuire (1972, S.121) denn auch, über sein ursprüngliches Ziel, Ordnung im "Chaos der Persönlichkeitsvariablen" zu schaffen, hinaus, vorherzusagen "...How a given independent variable in the communication will affect its attitude change impact. First, one estimates how the independent variable in question will affect each of the six behavioral steps into which the persuasion process has been analysed. Second, one analyses the given social influence situation to estimate how much variance in each of the behavioral steps is likely to occur in that situation. On

the basis of these two considerations, it is possible to estimate the net relationship in any given communication situation between an independent variable and its attitude change impact."

Anhand zahlreicher und, wie er selbst bemängelt (McGuire, 1972), aus seinem Modell nicht direkt ableitbaren Zusatzannahmen vermag McGuire (1968a) tatsächlich, eine Vielzahl an vermeintlich unvereinbaren Befunden zu erklären. So konnte die Problematik der Persönlichkeitsvariablen (cf. zusammenfassend Eagly, 1981) entschärft werden, indem als kompensatorisches Prinzip postuliert wurde, solche Variablen wirkten sich gegenläufig auf die beiden fundamentalen Vermittler aus : Während sie die Rezeption erleichtert, soll zum Beispiel die Intelligenz der Zielperson die Akzeptierungsbereitschaft negativ beeinflussen.

Wie schon die These der situativen Gewichtung bezieht sich somit auch das kompensatorische Prinzip allein auf Rezeption und Akzeptierung; darüber hinaus wird die Einbeziehung der übrigen "Schritte" des Proßez-Modells immer nur ansatzweise versucht (z.B. McGuire, 1972). Auf der Grundlage dieser Beobachtung läßt sich im Widerspruch zur gängigen Auffassung, wonach die Reduzierung auf Rezeption und Akzeptierung aus Bequemlichkeitsgründen erfolgt, eine Zwei-Ebenen-Interpretation des Modells stützen.

Auf der Ebene der Prozeß-Analyse stellt das Modell gleichsam ein rein klassifikatorisches Instrument dar, das in McGuires (1969,S.174) eigener Formulierung "common sense" ist und folglich mit der bereits zitierten "Lasswell-Frage" (cf. 1.2.) auf eine Stufe gestellt werden kann. Mit anderen Worten ist sämtlichen "Schritten" des Prozeß-Modells der formal-logische Charakter notwendiger Bedingungen eigen, ohne daß diese logischen Notwendigkeiten auch psychologisch gehaltvoll wären. So scheint zum Beispiel der logisch zwingende Schluß, Aufmerksamkeit setze Darbietung voraus, psychologisch nicht sonderlich weitreichend.

Demgegenüber wären Rezeption und Akzeptierung nicht rein logische, sondern auch psychologische "Vermittler". Es geht in der Tat nicht um eine beliebige Informationsrezeption, irgendeine Akzeptierung : Als unabdingbar werden vielmehr das adäquate Verständnis der Information sowie deren inhaltliche Akzeptierung betrachtet. Diese spezifizierenden Annahmen aber scheinen nicht formaler, sondern theoretischer Natur zu

sein; in breiterem Zusammenhang soll gleich anschließend ausgeführt werden, inwiefern ihre Begründung von den Zielsetzungen der Überredungsstrategie selbst herrühren könnte.

Für das Prozeß-Modell im eigentlichen Sinne ergäbe sich aus dieser Analyse, daß die Reduzierung auf die bereits von Hovland und Mitarbeitern (1949) isolierten Komponenten der Rezeption und der Akzeptierung schon deshalb keine Bequemlichkeitslösung darstellt, weil allein diese beiden Teilprozesse theoretisch bedingt wären. Umgekehrt bezöge das Prozeß-Modell aus ebendiesen beiden Annahmen seinen authentisch psychologischen Gehalt.

4.2.2. Die Spezifika der Überredungsperspektive

Unter den klassichen Beeinflussungsstrategien nimmt die Überredung eine besondere Stellung ein. Von Suggestions- und Konformitätsparadigmen unterscheidet sie sich dadurch, daß sie nicht nur punktuelle, relativ eng begrenzte Verhaltensveränderungen zu bewirken versucht,sondern über ihre argumentative Grundlage darauf zielt, die Adressaten von der Richtigkeit des Dargestellten mehr oder minder komplexen Sachverhalts zu überzeugen. Dieser anspruchsvollen Zielsetzung - die aus dem Terminus "persuasion" unmittelbar ersichtlich wird, in der negativen Konnotation des Wortes "Überredung" aber gleichsam untergeht - muß die persuasive Kommunikation mit vergleichsweise geringen Mitteln gerecht werden. Gegenüber der ebenfalls argumentativen Gruppendiskussion hat die Überredung aus McGuires (1969, S.176) Sicht den Nachteil, die Beeinflussung über allgemeine, nicht auf den jeweiligen Rezipienten zugeschnittene Information bewerkstelligen zu müssen, ein Handicap, von dem auch die dritte argumentative Situation, die Indoktrinierung, wie sie in "situations such as childrearing, psychotherapy, and brainwashing" (ibid.) zum Ausdruck kommt, verschont bleibt.

Weil die Überredung deshalb die Strategie ist, die komplexeste Beeinflussung mit den allgemeingültigsten Mitteln bewirkt, gilt ihr das eindeutig größte Forschungsinteresse : So wird sie zum Beispiel häufig publizistisch wie konzeptuell mit dem Einstellungswandel schlechthin gleichgesetzt. An dieser quasi allgemeinen Praxis wäre auszusetzen, daß

sie der theoretischen Besonderheit der Überredung nicht hinreichend Rechnung trägt. Per definitionem ist die überredungsinduzierte Beeinflussung keine beliebige soziale Einflußnahme, sondern ein Einstellungswandel, der über die Darbietung persuasiver Argumente mit dem Ziel der Überzeugung erzielt wird. Sowohl das "Medium" als auch die Zielsetzung sind dabei keine nebensächlichen Merkmale, sondern fundamentale, theoretisch nichttriviale Spezifika. Die sich aus dieser Definition ergebenden, auch für die Ablenkungsdiskussion bedeutsamen Konsequenzen sollen anschließend herausgearbeitet werden.

4.2.2.1. Das überredungstheoretische Rezeptionsverständnis

Wenn man die Rezeption einer Information im allgemeinsten Sinne als die Bewußtwerdung eines Sachverhaltes definiert, kann unproblematisch behauptet werden, daß im Einstellungskontext dem Rezeptionserfordernis generell der Charakter einer notwendigen Bedingung zukommt. Um ein möglichst provokatives Beispiel zu bemühen, sollen selbst klassisch konditionierte Prozesse der Einstellungsbildung diesem Erfordernis unterstellt werden : Aus dieser Sicht konnten Watson & Raynor (1920; zitiert nach Stroebe, 1980b, S.185) dem einjährigen Kind die Furcht vor weißen Ratten nur deshalb beibringen, weil das Baby die Information "Ratten werden durch laute Geräusche begleitet" rezipierte. Spricht man ferner in Übereinstimmung mit den Kategorien der Physiologie jedwedem endogenen oder exogenen Reiz Informationscharakter zu (z.B. Delmas, 1975), kann diese Argumentation trotz des problematischen Verhältnisses zwischen Einstellung und Verhalten auf das letztgenannte ausgedehnt werden, sofern man unter Verhalten eine Reaktion des Organismus versteht. In allgemeinster Formulierung - ohne konzeptuellen Bezug auf die Lerntheorie - setzt ein solcher Reaktionscharakter des Verhaltens sowie der Bildung und des Wandels von Einstellungen die Wahrnehmung eines Auslösers, der Information, voraus.

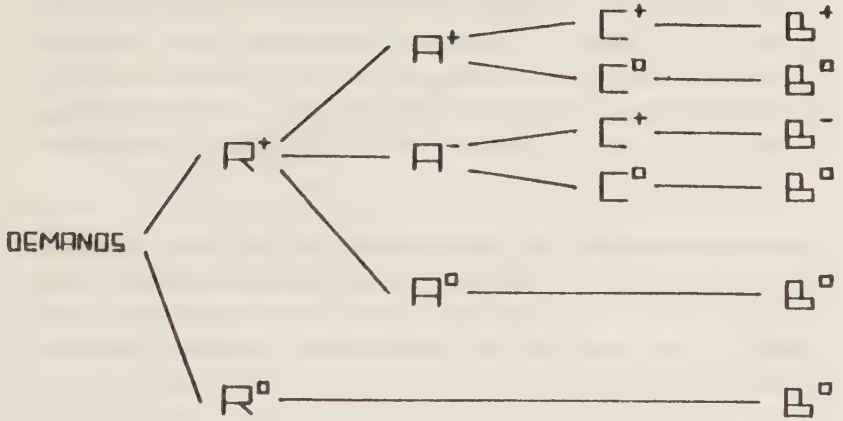
Einer solchen Minimaldefinition zufolge wäre die Wahrnehmung oder Rezeption einer Information logisch unabdingbar, weil eine wie auch immer geartete Reaktion des Organismus sich nur als Antwort auf eine Reizung einstellen kann. Aus der Perspektive der physiologischen Analogie läge zur Charakterisierung dieses Vorgangs ein "Alles-oder-Nichts"-Ge-

setz nahe, wonach Einstellung und Verhalten beeinflußt werden, wenn die "Rezeption" einer Information erfolgt, und unbeeinflußt bleiben, wenn keine Information "rezipiert" worden ist.

Nicht rein logisch ableitbar ist dagegen die Bedingung, daß die Information adäquat rezipiert werden muß, das heißt, daß die von dem beeinflußten verstandene Information mit der vom Beeinflussenden dargebotenen identisch ist. Wenn bereits die Sinnesrezeptoren bei großer Hitze die bekannte "paradoxe Kälteempfindung" vermitteln, dürfte bei komplexen semantischen Informationen die völlige Übereinstimmung von intendiertem und rezipiertem Inhalt eher die Ausnahme als die Regel sein. Will man dennoch an der Bedingung adäquaten Verständnisses festhalten, müßten schätzungsweise eine Mehrzahl an Einstellungs(um)bildungen den Prinzipien der Prozeß-Analyse gemäß als "Spontanreaktionen" ohne entsprechende Reizung zustandekommen.

Während die Gleichsetzung von Informationswahrnehmung und adäquatem Inhaltsverständnis somit rein logisch nicht gerechtfertigt scheint, wäre sie mit Blick auf die Zielsetzung der Überredungsstrategie unmittelbar nachzuvollziehen. Damit letztendlich das Verhalten ausgeübt wird, das der Beeinflussende hervorzurufen wünscht, ist natürlich nicht ausreichend, daß die Information, die das Verhalten begründen soll, irgendwie und folglich unter Umständen auch mißverständlich aufgefaßt wird. Wenn das Verhalten als logische Konsequenz eines objektiven Sachverhalts konzipiert wird, muß der entsprechende Sachverhalt, die dargebotene Information, richtig verstanden werden. Das adäquate Verständnis ist somit nicht die notwendige Bedingung jedweden Verhaltens, sehr wohl aber Bedingung dafür, daß das erwünschte Verhalten eintritt.

Die Apriorismen, zu denen diese Perspektive führt, werden in quasi paradoxer Weise in dem Model des Zustandekommens aufforderungskonformen - das heißt nicht auf dem Informationsinhalt basierenden - Verhaltens von Rosnow & Aiken (1973) veranschaulicht, das mit Bezugnahme auf McGuire (1968a) als Prozeß-Analyse experimenteller Artefakte gemeint ist und in **Abbildung 4.1.** wiedergegeben wird. Im wesentlichen wäre zu bemerken, daß :



R^+ : adequate receptivity	A^+ : acquiescent	C^+ : capability to comply	B^+ : compliant behavior
R^0 : inadequate receptivity	A^0 : non-acquiescent	C^0 : incapable	B^0 : non-compliant behavior
	A^- : counter-acquiescent		B^- : counter-compliant behavior

Abbildung 4.1. Die Prozeß-Analyse experimenteller Artefakte

(Nach Rosnow & Aiken, 1973, S. 186)

1. bei inadäquater Rezeption nicht jedwedes, wohl aber das aufforderungskonforme (erwünschte) Verhalten ausbleibt, eine Annahme, die im Zusammenhang mit Artefakten wenig zwingend, was Überredung angeht dagegen einleuchtend erscheint;
2. die Ausübung aufforderungskonformen Verhaltens theoretisch Situationen vorbehalten bleibt, in denen adäquate Rezeption gegeben ist - obwohl unmittelbar nachzuvollziehen wäre, daß, wenn nicht authentisch überzeugtes, so doch zumindest artefaktisches Verhalten auch bei inadäquater Rezeption, etwa per Zufall, auftreten könnte;
3. die Eventualität inadäquater Rezeption nahezu unberücksichtigt bleibt.

Diese nicht explizierte und deshalb, wie eben belegt, nicht immer sinnvolle Fokussierung des Interesses auf die adäquate Rezeption scheint ein prägendes Moment der Überredungsperspektive zu sein : Tatsächlich entspricht sie weder der soziologischen noch der einstellungstheoretischen Tradition.

Insbesondere die Soziologie mißt offensichtlich dem Miß-Verständnis große Bedeutung zu. Ausgehend von der Beobachtung Lowells (1923, S.22), wonach "as a rule, men see what they look for, and observe things they expect to see" ergaben Meinungsumfragen konsistent, daß Informationen in Abhängigkeit von der eigenen Meinung unterschiedlich interpretiert werden (Hyman et al., 1947). Zumal von Wählern berichten Berelson und Mitarbeiter (1958), sie würden mit Hilfe subjektiver Wahrnehmungen die eigene Rationalität dadurch erhärten, daß sie Uneinigkeiten mit dem gewählten Kandidaten vertuschen, die Differenzen mit dem nicht berücksichtigten Kandidaten dagegen übertreiben.

Was die sozialpsychologische Einstellungsforschung anbelangt, könnten vor allen Dingen die wahrnehmungstheoretischen Ansätze, die auf dem Prinzip der allgemeinen Warhnehmungsselektivität beruhen, leicht dahingehend ausgelegt werden, daß sie der Einstellung statt adäquatem Inhaltsverständnis einen Prozeß der Informations-Interpretation zugrunde legen. Der Assimilations-Kontrast-Theorie von Sherif (Sherif & Hovland, 1961; Sherif & Sherif, 1968) zufolge wird die psychologische Distanz zwischen dem eigenen und dem zu beurteilenden Standpunkt konsequent unterschätzt, wenn sich das zu beurteilende Item im Zustimmungsbereich des Urteilenden befindet (Assimilation), überschätzt dagegen, wenn das Item in dessen Ablehnungsbereich fällt (Kontrast). Wie Manis

(1961a, 1961b) zeigen konnte, führt dies im Überredungsparadigma zu der Tendenz, Kommunikationen so zu verstehen, daß sie der eigenen Einstellung möglichst "ungefährlich" werden. Zwar konnten Kelman & Eagly (1965) solche Effekte lediglich dann beobachten, wenn in der Situation "Quellenorientiertheit" gegeben war; auch Dillehay (1965) vermochte nicht, mit externen Ankerpunkten Kontrasteffekte zu erzielen. Nichtsdestoweniger führten noch Ostrom und Mitarbeiter (1974) fehlenden Einstellungswandel auf "Diskrepanzverschiebungen", das heißt auf eine Verminderung der psychologischen Distanz zwischen dem eigenen Standpunkt und dem des Kommunikators, zurück.

Anders als diese wahrnehmungstheoretisch inspirierten Überredungserklärungen, die gerade das Ausmaß an Rezeptionsinadäquatheit für psychologisch bedeutsam halten, identifiziert die Prozeß-Analyse die logisch notwendige Informationsrezeption derart stark mit der adäquaten Rezeption des Kommunikationsinhaltes, daß sich daraus zum Teil wenig einsichtige Annahmen ergeben. So zitiert zum Beispiel Wyer (1974, S.192) das Phänomen des antizipatorischen Einstellungswandels als Beleg dafür, daß die Wahrscheinlichkeit, daß die Kommunikation Einfluß erlangt, obwohl sie nicht rezipiert worden ist, nicht generell, wie intuitiv naheliegend, gleich Null zu setzen sei (cf. 4.3.1.). Weil in Experimenten, die den antizipatorischen Einstellungswandel untersuchen, die Versuchspersonen zumindest das Thema (z.B. Cialdini et al., 1976; Hass, 1975),nicht selten auch den Standpunkt der Kommunikation erfahren (z.B. Hass, 1975; Hass & Mann, 1976; McGuire & Millman, 1965), scheint die Beeinflussung sehr wohl rezeptionsbedingt : Allerdings ist es hier nicht die nichtdargebotene Kommunikation, die den Einfluß ausübt, sondern die im übrigen sogar adäquat verstandene Information, daß man seine Meinung wird verteidigen müssen (Cialdini et al., 1976) oder einen Beeinflussungsversuch zu erwarten hat (Hass, 1975; Hass et al., 1976; McGuire et al., 1965). Nach dem Artefakt-Modell von Rosnow & Aiken (1973) wäre somit die Konzeptualisierung des antizipatorischen Einstellungswandels bei Wyer ein zweiter Beleg für die Prägnanz der impliziten Grundlagen überredungstheoretischen Rezeptionsverständnisses.

4.2.2.2. Wissens-Funktion und Erfolgszwang

Da insbesondere Wyer (1974) die Computer-Analogie anführt, wonach der Mensch ein Informationsverarbeitungssystem wie jedes andere auch wäre (cf. Simon, 1966), könnte spekuliert werden, Prozeß-Analytiker würden ein rationalistisches Verständnis psychologischer Prozesse pflegen, in dem für sogenannte irrationale Phänomene kein Raum sei. Weil rationale Individuen sich natürlich nur von fundierter sachlicher Information, die sie objektiv angehen, beeinflussen lassen sollten, könnte eine solche konzeptuelle Ausrichtung die Reduktion des Rezeptionsbegriffes auf das adäquate Verständnis des Inhalts rechtfertigen.

Allein, die gesamte Einstellungsforschung ließe sich als rationalitätsbetont charakterisieren. Seit Thurstone (1928) die Einstellung als ein Kompositum definierte, dessen Bestandteile Meinungen seien, zeigte sich laut Ostrom (1968, S.9) jedwede Einstellungsforschung "inspired by the notion that the information one encounters and accepts is the primary determinant of attitude".

Auf diese Informations-Dimension bezieht sich letztendlich Katz' (1960) Annahme, Einstellungen erfüllten unter anderem eine "Wissens-Funktion" oder die Hypothese, daß "...people have a ...desire to hold correct opinions" (Heesacker et al., 1983, S.655). Festinger (1957), dessen "dissonance, that is, the existence of non-fitting relations among cognitions" (S.3) als eine Definition des logischen Widerspruchs betrachtet werden könnte, nahm an, ein solcher sei dem Individuum derart zuwider, daß er, "in the same way as a state of drive or need or tension" zu einer "action to reduce it just as, for example, the presence of hunger leads to action to reduce the hunger" (S.18) führt. Und auch für die Wahrnehmungstheorie müßte die Information ja wohl kaum mißverstanden werden, wenn das Wissen um widersprechende Tatsachen die eigene Einstellung nicht "bedrohen" würde.

Obwohl sich unter den Einstellungstheorien auch Ansätze finden lassen, für die das Bedürfnis nach kognitiver Klarheit weniger beziehungsweise gar nicht (z.B. Brehm, 1972) ausgeprägt ist, kann die Prozeß-Analyse für ihre rationalitätsbetonte Ausrichtung offensichtlich keinen Exklusivitätsanspruch erheben. Als Theorie der Überredung scheint sie gegen-

über Einstellungstheorien vielmehr dadurch gekennzeichnet, daß sie an dem Prozeß des Einstellungswandels nur mittelbar, und zwar in dem Maße, in dem der Prozeß das Ergebnis bedingt, interessiert ist.

Ein aussagekräftiges Indiz für diese Ergebnisorientiertheits-These ergibt sie aus einem Vergleich der Art und Weise, in der jeweils der Bumerang-Einstellungswandel angegangen wird. Trotz allem Rationalismus sehen zum Beispiel Dissonanztheoretiker in dieser "nicht erwarteten... Änderung von Attitüden im Gegensinne der gerichteten Hypothese - und nicht nur im Gegensinne der Intention einer Beeinflussung, wie man in einem untheoretischen, nur empirischen Stadium der Sozialpsychologie anzunehmen geneigt war" (v. Cranach et al. 1965, S.344) ein psychologisch bedeutsames Phänomen. Durch die Mehrung der Kognitionen, die mit der ursprünglichen Einstellung konsistent sind und zu einer extremeren Aussage führen, reduziert das Individuum die Dissonanz, die von einer "attitüdenkonträren Agitation" ausgelöst worden ist, nach dem Prinzip des geringsten Widerstandes (cf. Festinger, 1957). Handelt es sich nämlich um eine Einstellung,die tief verankerte Werthaltungen tangiert, würde ein Wandel in die Richtung der Beeinflussung die veränderten Kognitionen in Widerspruch zu den übrigen Kognitionen der betreffenden Werthaltung setzen[2]. Auch aus wahrnehmungstheoretischer Sicht ist der Bumerangeffekt in Abhängigkeit von der Diskrepanz und der Involviertheit theoretisch erklärbar (cf. Whittaker, 1967); für die Reaktanz-Theorie schließlich dient er der Wiederherstellung der bedrohten Freiheit (cf. Brehm, 1972).

Zumal in probabilistischer Formulierung ist das Zustandekommen eines Bumerangeffektes dagegen schier undenkbar. Deutlicher als Wyer, der das Problem nicht behandelt, bringen Fishbein und Ajzen (1975, S.470, Hervorhebung hinzugefügt) diese Malaise zum Ausdruck : "Findings of this kind appear to be inconsistent with our model since a significant change in the direction opposite to that advocated would imply a negative probability of accepting the source belief". Die Reduzierungsbemühungen der Autoren, die auf fehlerhafte Analysen der Forscher bezüglich des Zusammenhangs zwischen proximaler Meinung und abhängiger Variablen oder betreffs der Stärke, mit der die Meinung in der Kommunikation vertreten wird, hinauslaufen, dokumentieren die nicht nur von

---

[2] Zum Beispiel die Einstellung zur Abtreibung als Bestandteil der Werthaltung, die die Autoren mit der Dimension "ethische Konservativität-Progressivität" messen (v.Cranach,Irle & Vetter,1965,Erster Versuch).

McGuire (1973) erkenntnistheoretisch kritisierte Tendenz, unbequeme Fakten schlichtweg zu negieren : Tatsächlich ist der Bumerangeffekt nicht nur in der reaktanztheoretischen Forschung (z.B. Heller et al., 1973), sondern auch bei dogmatisch festgelegten (z.B. Miller, 1965) beziehungsweise themeninvolvierten Versuchspersonen (z.B. Dean et al., 1971, Experiment 1) ausgewiesen.

Bedenkt man allerdings, daß die Überredungsforschung gewissermaßen als eine Dienstleistung für einen Auftraggeber begann, nimmt es nicht wunder, daß die Tatsache, daß jede Kommunikation einen gewissen Einfluß ausübt, in den Hintergrund tritt. Wenn ein bestimmtes Produkt verkauft, der richtige Kandidat gewählt werden soll, dürfte die Beeinflussung in dem Fall, in dem das Produkt der Konkurrenz gekauft, der Kandidat der Gegenpartei gewählt wird, als mißlungen gelten. Aus dieser Perspektive beschränkt sich die (effiziente) Beeinflussung auf die Eventualität, in der sich der gewonnene Einfluß mit der Intention des Beeinflussenden deckt.

In dieser Logik scheint auch die Zielsetzung der Überredungsstrategie, die Kommunikationsrezipienten zu überzeugen, aus den "Auflagen" ihres "Auftrages" zu resultieren. Für gewöhnlich haben weder Marketing-Direktoren noch demokratische Politiker die Macht, den Verbraucher beziehungsweise Wähler zu dem erwünschten Verhalten zu zwingen. Folglich wird die Zielperson den Wünschen des Auftraggebers nur nachkommen, wenn sie an die intrinsische Qualität des zu vermarktenden Produktes glaubt.

Daß die Überredungsstrategie sich überwiegend an den Internalisierungsprozeß richtet, dürfte somit kaum daran liegen, daß wie Romer (1979a, 1979b) befindet, die Internalisierung der einzig "echte" Einstellungswandel wäre : Kelman (1958, 1961) jedenfalls, der unter funktionalistischen Auspizien verschiedenen Bedürfnissen entsprechende, aber keineswegs ranggeordnete Prozesse postulierte, lag solche Hierarchisierung fern. Die Internalisierung der veränderten Einstellung ist lediglich erforderlich, weil der Beeinflußte unter allen Umständen das erwünschte Verhalten ausüben soll. Die Konzeptualisierung der inhaltlichen Akzeptierung als psychologischer Vermittler des Einstellungswandels dürfte von dieser internalisierungszentrierten Sicht herrühren : Weder für Identifikations- noch für Nachgebensprozesse ist die inhaltliche Gutheißung der Empfehlung ausschlaggebend.

Schließlich scheint auch der Forschungsaufwand um die "Determinanten des Einstellungswandels" dem Gewicht des Internalisierungsprozesses in der Überredungsperspektive zu entspringen. Die Fragestellung, auf deren Grundlage Glaubhaftigkeit und Diskrepanz (z.B. Aronson et al., 1963; Bochner et al., 1966; Eagly, 1974, Exp.3; Koslin et al., 1967; McGinnies, 1973; Schulman et al., 1970; Worchel et al., 1975), Glaubhaftigkeit und Involviertheit (z.B. Dean et al., 1971; Johnson et al., 1969), Diskrepanz und Involviertheit (z.B. Freedman, 1964; Whittaker, 1967; Zimbardo,1960) sowie alle drei Variablen gleichzeitig (z.B. Rhine & Severance, 1970) manipuliert wurden, kann als Bemühung zur Ermittlung akzeptierungsförderlicher Bedingungen verstanden werden, die darin mündete, daß formalisierte Modelle, in denen der Einstellungswandel in Abhängigkeit von der gewichteten Diskrepanz (z.B. Fishbein & Ajzen, 1975; Jaspers, 1978) oder von denen als Kommunikationsparameter gehandhabten Variationen von Diskrepanz, Glaubhaftigkeit und Involviertheit (z.B. Laroche, 1977) definiert wurde, als authentische Theorien der Überredung dargestellt werden konnten (cf. Kok & De Roon, 1981), obwohl sie den eigentlichen Überredungsmechanismus nicht hinterfragen.

Es ist somit versucht worden zu veranschaulichen, inwiefern der aus ihrer "historischen Mission" herrührende Erfolgszwang der Überredungsstrategie die theoretisch nichttrivialen Annahmen des Prozeß-Modells erklären könnte. Wichtig scheinen diese Überlegungen nicht zuletzt deshalb, weil sich die Überredungsforschung, wie abschließend dokumentiert, auch vor beziehungsweise unabhängig von dieser ihrer "Kristallisierung" im Prozeß-Modell an denen vom Überredungsauftrag implizierten theoretischen Annahmen orientiert zu haben scheint. Die Kritik an dem zweiten, ausdrücklich als Theorie der Überredung intendierten Ansatz, der Theorie der kognitiven Reaktion (cf. 5.2.1.) könnte aus dieser Perspektive zum Teil daherrühren, daß letztgenannte in ihrer Besorgnis um eindeutige kausale Prozesse das Ergebnis der Beeinflussung vergleichsweise vernachlässigt.

4.2.3. Die kausale Rolle der Rezeption im Einstellungswandel

Im Rahmen des Prozeß-Modells ist jedenfalls der Zusammenhang zwischen Rezeption und Einstellungswandel eindeutig : Damit die Empfehlung internalisiert werden kann, muß die Argumentation, auf die sie sich stützt, akzeptiert werden, was nur möglich scheint, wenn sie richtig rezipiert worden ist. Mit anderen Worten kommt dem adäquaten Verständnis des Kommunikationsinhaltes im Einstellungswandel eine kausale Rolle zu. Ohne diese Vermittlungsfunktion des Inhaltsverständnisses läßt sich insbesondere die Gegenargumentations-Hypothese schwer gegen die dokumentierten Ergebnisse der falsifizierenden, "negativen" Ablenkungsstudien (cf. 4.1.3.) verteidigen : Diese konträren Befunde der Nichteinhaltung des "Rezeptionskriteriums" anzulasten (Baron et al., 1973; Petty & Brock, 1981; cf. 2.1.2.2.) scheint wenig gerechtfertigt, wenn das Inhaltsverständnis den Einstellungswandel nicht systematisch beeinflußt.

So zwingend aber dieser kausale Zusammenhang zwischen Rezeption und Einstellungswandel aus theoretischer Sicht ist, so uneindeutig scheint die empirische Grundlage.

4.2.3.1. Das Korrelationsproblem

Ein erstes, bereits für die Untersuchung von Miller und Campbell (1959; cf. 4.1.2.) erwähntes Problem erwächst McGuires Prozeß-Modell aus dem Umstand, daß in zahlreichen, auf dem Hintergrund seines Ansatzes duchgeführten Studien die parallele Auswirkung unabhängiger Variablen auf Einstellung und Rezeption varianzanalytisch zwar mit dieser Kausalhypothese übereinstimmt, die zu erwartende positive Korrelation zwischen Einstellung und Rezeptionsmaßen dagegen in der Regel ausbleibt.

Dieses Mißgeschick widerfuhr zum Beispiel Eagly & Warren (1976), die die Rezeptionsfrage anhand des kompensatorischen Prinzips und der These der situativen Gewichtung über die konjugierte Wirkung der Intelligenz und der Rezeptions- versus Akzeptierungsladung der Situation angingen.

Von einer einstellungskonträren Empfehlung wider das Zähneputzen oder die Anwendung von Penizillin erwarteten die Autorinnen, daß sie hauptsächlich über die Rezeptionskomponente wirksam werde, wenn sie

durch fünf überzeugende Argumente gestützt wurde. Zusätzlich zu dieser klassischen Überredungssituation war auch eine Versuchsbedingung vorhanden, in der die Versuchspersonen zwar dieselbe Empfehlung, aber ohne jegliche Argumentation zu hören bekamen. Hier sollte der vorhergesagte Einstellungswandel vornehmlich über die Akzeptierung vonstatten gehen. Da die persuasive Empfehlung sich in beiden Fällen auf Forschungsergebnisse berief, lag in letztgenannter Bedingung eine komformitätsähnliche Situation vor. Weil ferner angenommen wurde, daß intelligente Personen die Information besser verstehen, gleichzeitig aber auch fähiger sind, sich mit der Argumentation kritisch auseinanderzusetzen, sind die sich aus diesem Design ergebenden Vorhersagen offensichtlich : Hängt der Einstellungswandel vornehmlich vom Verständnis ab, sollte sich die Intelligenz positiv auswirken; ist der Wandel dagegen hauptsächlich akzeptierungsbedingt, sollte er mit zunehmender Intelligenz abnehmen.

Die erwartete Interaktion zwischen der Intelligenz und dem Vorhandensein von Argumenten erwies sich als signifikant. Haupteffekte für beide Variablen legen zudem nahe, daß intelligente Zielperson überredbarer und fundierte Empfehlungen überzeugender sind. Parallel berichten die Autorinnen Haupteffekte der Intelligenz und des Vorhandenseins von Argumenten auf die Anzahl der erinnerten Fakten sowie Argumente; eine multivariat signifikante Interaktion verdeutlicht, daß die bessere Behaltensleistung intelligenter Leute bei vorhandener Argumentation bedeutsamer ist.

Problematisch wird dieses Ergebnis allerdings dadurch, daß die intelligenteren Teilnehmer auch dann mehr Fakten und Argumente erinnerten, wenn gar keine dargeboten worden waren. Die Autorinnen sehen sich daher gezwungen anzuerkennen, daß in den Bedingungen ohne Argumente die Rezeptionsmaße wohl eher das Ausmaß an Vorkenntnissen widerspiegeln, beharren aber andererseits darauf, in den Überredungsbedingungen die Auswirkung höheren Verständnisses erfaßt zu haben. Dieser Interpretation kann jedoch nicht gefolgt werden. Nicht einsichtig scheint, weshalb intelligentere Versuchspersonen unbedingt mehr Vorkenntnisse über medizinische Gemeinplätze gehabt haben sollten; ebensogut wäre denkbar, daß die intelligenteren Teilnehmer fähiger waren, die vermutlich sinnvollen Argumente der nicht dargebotenen Kommunikation zu erraten. In diesem Falle wäre aber kein Verlaß mehr darauf, daß bei Vorhandensein der Argumente lediglich das Verständnis

gemessen worden sein soll und die Versuchspersonen sich nicht auch hier im Rätselraten geübt haben. So würden die Daten nur belegen, daß intelligente Leute bessere Schlüsse ziehen können, kurz, intelligenter sind, keinesweg aber, daß die Rezeption im Einstellungswandel eine kausale Rolle spielt.

Dies um so weniger, als Behaltensleistung und Intelligenz immer, Intelligenz und Einstellungswandel dagegen nur bei nichtvorhandener Argumentation korrelierten : Die Korrelationen zwischen Intelligenz und Einstellung waren zwar in der Konformitätssituation erwartungsgemäß negativ und signifikant; demgegenüber blieben jedoch die vorhergesagten, dem Einstellungswandel entsprechenden positiven Korrelationen in der Überredungssituation von jeglicher statistischen Akzeptabilität weit entfernt.

Dieses inkonsistente Ergebnis scheint um so überraschender, als Zellner (1970), die sich der Untersuchung der Auswirkungen des Selbstwertgefühls widmete, in einem einigermaßen vergleichbaren Versuch diese theoretisch bedeutsame Korrelation stark ausgeprägt vorfand.

Dem kompensatorischen Prinzip zufolge ergibt sich für den Einfluß des Sebstwertgefühls eine wiederum umgekehrt-u-förmige Vorhersage. Individuen mit hohem Selbstwertgefühl gelten als intelligenter und umweltorientierter, was eine positive Wirkung auf die Rezeption erwarten läßt. Andererseits besitzen diese Personen aber zwangsläufig ein "starkes Ego", das sich negativ auf ihre Akzeptierungsbereitschaft auswirken sollte. Maximale Beeinflussung wird somit für Zielpersonen mittleren Selbstwertes vorhergesagt, da bei Individuen mit niedrigem Selbstwertgefühl aufgrund ihrer angenommenen geringeren Intelligenz Rezeptionsschwierigkeiten antizipiert werden können.

Die Autorin erfaßte zum einen das chronische Selbstwertgefühl und manipulierte zudem das akute Selbswertgefühl dadurch, daß sie den Versuchspersonen falsche Rückmeldungen über deren Leistung bei einem (übrigens wahrhaftigen) Intelligenztest gab. Wie Eagly und Warren nahm auch Zellner die Beeinflussungssituation in ihren Versuchsplan auf und wiederum waren McGuires (1964) medizinische Gemeinplätze Gegenstand der Beeinflussung.

Suggestion ergab sich daraus, daß die Teilnehmer unter dem Vorwand eines Schreibgeschwindigkeitstests die vier kritischen Empfehlungen so oft wie innerhalb von zwei Minuten möglich niederschreiben mußten.

Mittels Einbettung der kritischen Empfehlungen in einen Gesundheitsinformationstest, dessen Items auswendig zu lernen waren, schuf Zellner ferner eine konformitätsähnliche Situation. Ein Test der analytischen Denkfähigkeit, der sich auf einen Aufsatz stützte, stellte schließlich die klassische Überredungssituation dar.

Die Interaktion zwischen akutem Selbstwertgefühl und Beeinflussungssituation verfehlte auf den Einstellungswandel knapp das Fünf-Prozent-Niveau; das chronische Selbstwertgefühl erwies sich als vollends bedeutungslos. Bei mittlerem akutem Selbstwertgefühl war der Einstellungswandel lediglich in der Suggestionssituation maximal; in der Konformitätssituation belief sich der Unterschied zwischen den beiden oberen Selbstwertgefühl-Gruppen auf eine triviale Differenz, in der Überredungssituation erwiesen sich gar die Versuchspersonen mit hohem Selbstwertgefühl als die beeinflußbarsten. Allerdings konnte Zellner die in Abhängigkeit von dem Typ der Beeinflussungsituation zunehmend positivere Wirkung des Selbstwertgefühls auf den Einstellungswandel (Suggestion,n.s.; Konformität, p kleiner .05; Überredung, p kleiner.01) als Bestätigung der These der situativen Gewichtung werten.

Eindeutig sind demgegenüber die Rezeptionsdaten, insofern nicht nur die Behaltens- und Wiedererkennungsmaße die berichteten Einstellungseffekte mit signifikant positiven Variationen begleiten, sondern darüber hinaus auch Korrelationen nachgewiesen werden, die mit r = +.22 (p kleiner .025) in der Suggestionssituation, r = +.34 (p kleiner.01) für Konformität und r = +.38 (p kleiner .01) was Überredung anbelangt, Zellner darin unterstützen, die Realität der Rezeptionsvermittlung des Einstellungswandels als demonstriert darzustellen.

Nachdem bei Eagly & Warren (1976) der Rezeptionseffekt ohne die Korrelation auftrat, während sich aus den Daten Zellners (1970) sowohl der Effekt als auch die Korrelation ergab, wäre das Tableau nicht vollständig, wenn nicht erwähnt würde, daß Millman (1968), die im Rahmen des Prozeß-Modells den Einfluß der Ängstlichkeit untersuchte, bezeichnenderweise mit einer Tonqualitätsmanipulation zwar die Rezeptionsleistung beeinträchtigte, die Einstellungen aber nicht entsprechend zu beeinflussen vermochte (cf. 7.3.3.3.3.).

4.2.3.2. Der Konfundierungsverdacht

Ein empirisch schlüssigerer Beleg dieses theoretisch notwendigen Zusammenhanges zwischen Einstellungswandel und Rezeption schwebte Eagly (1974) vor, als sie, wie für den Nachweis der Kausalität unerläßlich, das Verständnis der Kommunikation direkt und unabhängig manipulierte. In den Experimenten 1 und 2 ihrer Versuchsreihe ergaben sich unterschiedliche Rezeptionsbedingungen aus der mehr oder weniger schlechten Tonqualität der Kommunikationsaufnahme; Experiment 3 stellt dagegen das erste Beispiel einer Textkomplexitätsmanipulation dar.

Weil zudem eine Überprüfung der Interaktionsannahme des Prozeß-Modells beabsichtigt war, manipulierte Eagly ferner die Diskrepanz der Empfehlung (Experimente 1, 2 und 3), sowie die Glaubhaftigkeit des Kommunikators (Experiment 3); auch wurden die Versuchspersonen aufgefordert, die Kommunikation entweder "verstehensorientiert" oder aber möglichst kritisch anzuhören (Experiment 2). Im Vordergrund standen dabei nicht die hinreichend dokumentierten Einstellungseffekte dieser Variablen : Vielmehr wurde aufgrund des multiplikativen Zusammenhanges zwischen Rezeption und Akzeptierung erwartet, daß sich die Abnahme der Akzeptierungsbereitschaft bei hoher Diskrepanz, kritischer Orientierung und niedriger Glaubhaftigkeit auch darin äußern würde, daß der Einfluß der Verständlichkeitsmanipulation auf den Einstellungswandel zurückgeht.

Zur Überprüfung dieser Hypothesen wurde in Anlehnung an die klassische Untersuchung von Bochner & Insko (1966) den Teilnehmern in sechs Argumenten dargelegt, daß der Mensch physiologisch eine geringere Anzahl an Schlafstunden benötige als allgemein angenommen. In den Experimenten 1 und 2 war diese elf Minuten lange vorgebliche Vorlesung in den adäquaten Bedingungen durch Hintergrundlärm und Overrecording schwer verständlich gemacht; in Experiment 3 wurde diese Kommunikation gedruckt dargeboten, wobei randomisierte Sätze (mittlere Schwierigkeit) beziehungsweise randomisierte Satz-Hälften (hohe Schwierigkeit) der exakten Abschrift des ursprünglichen Textes gegenüberstanden.

In allen drei Experimenten zeigte sich hochsignifikant, daß der Einstellungswandel mit zunehmender Verstehensschwierigkeit abnimmt. Auch erinnerten die Versuchspersonen, die hoher Vertehensschwierigkeit

ausgesetzt waren, bedeutend weniger Argumente. Korrelationen zwischen Einstellung und Behaltensleistung werden bedauerlicherweise nicht berichtet.

Entgegen den Erwartungen erbrachte die Varianzanalyse darüber hinaus lediglich Haupteffekte für die Diskrepanz und die Orientierung auf die Einstellungen : In keinem der drei Experimente interagierte das Rezeptionsniveau auch nur tendenziell mit einer der Akzeptierungsvariablen.

Diese Solidität des Rezeptionseffektes, der von Kontextvariablen offensichtlich unbeeinflußt bleibt, widerspricht zwar den Annahmen des Prozeß-Modells, stellt aber eine eindrucksvolle Bestätigung der kausalen Rolle des Inhaltsverständnisses in der Überredung dar. Daß zudem zwei verschiedene Operationalisierungen mit Erfolg angewandt werden konnten, etabliert die externe Validität dieses Befundes.

Dies allerdings unter der Voraussetzung, daß der berichtete Rückgang des Einstellungswandels eindeutig von der Rezeptionsbeeinträchtigung herrührt, eine Annahme, die Eagly beträchtlich relativieren mußte.

Tatsächlich hatte sich in den beiden ersten Untersuchungen gezeigt (Eagly, 1974, Experimente 1 und 2), daß Hintergrundlärm und Verzerrungen die Kommunikation nicht nur schwer verständlich, sondern auch äußerst unangenehm machten. Infolgedessen geschah der Wechsel zu der Textkomplexitätsmanipulation im dritten Experiment der Versuchsreihe nicht zuletzt deshalb, weil eine solche Operationalisierung die Einplanung einer Kontrollbedingung ermöglichte. Überprüft werden sollte, ob statt des verringerten Inhaltsverständnisses nicht vielleicht der "negative Affekt" den geringeren Einstellungswandel bedingt.

Während die Versuchspersonen entweder die exakte Abschrift der Schlafstunden-Kommunikation (hohe Rezeption) oder einen Text, in dem die ursprünglichen Sätze (mittlere Rezeption) beziehungsweise Satzhälften (niedrige Rezeption) randomisiert worden waren, bekamen, wurde einer Kontrollgruppe ein nichtbehandelter, zusammenhängender Text ausgeteilt, der sich mit Ökologie befaßte. Letztgenannte Teilnehmer waren somit über die Schlafstunden-Frage nicht informiert, so daß ihr Inhaltsverständnis gleich Null anzusetzen war, sollten ihre Versuchsbedingung aber auch nicht als unangenehm empfinden. Die Vorhersage ist eindeutig : Wenn für die bedeutenden Einstellungseffekte der Verständlichkeitsmanipulation das Ausmaß an rezipienter Information

verantwortlich ist, sollten die nichtinformierten Kontrollpersonen den geringsten Wandel zeitigen; ist der Effekt hingegen "affektiv" bedingt, so können in der nicht-unangenehmen Kontrollbedingung Einstellungen erwartet werden, die zumindest positiver sein müßten als in der ausgesprochen aversiven Experimentalbedingung niedriger Rezeption.

Gegenüber der kritischen Bedingung mit geringer Verständlichkeit erzielte die nichtinformierte Kontrollgruppe erwartungsgemäß niedrigere Rezeptionswerte; auch stufte sie das Lesen der Kommunikation als wesentlich angenehmer ein. Bezüglich der Einstellung zur Schlafstunden-Frage zeigte sich jedoch keinerlei Unterschied.

Aus diesem Ergebnis schloß Eagly, daß sowohl der einstellungsrelevanten Information als auch der (negativen) affektiven Reaktion auf die Versuchssituation eine kausale Rolle im Einstellungswandel zukommt, eine Interpretation, die die Vermittlungsfunktion des Inhaltsverständnisses doch nicht unerheblich schwächt.

In diesem Bewußtsein gingen Chaiken & Eagly (1976) der Wirkung des Affekts mit statistischen Mitteln weiter nach. Ihre Untersuchung hatte ergeben, daß eine zwanzig Wörter lange Sätze zählende, in einfachem Vokabular gehaltene Kommunikation als Videofilm am effizientesten war, als gedruckter Text dagegen am wenigsten überzeugte; eine komplexe Fassung desselben Materials (30-Wörter-Sätze, seltenes Vokabular) erzielte dagegen in Druckform maximalen Einstellungswandel und übte in den Video- und Tondarbietungsbedingungen weniger Einfluß aus. Diese Interaktion zwischen Darbietungsmedium und Textkomplexität entsprach der Hypothese, wonach visuelle und auditive Medien die Akzeptierung fördern, während Gedrucktes leichter zu verstehen ist. Parallel zu entsprechenden Verständniseinbußen zeigte sich wiederum, daß der Rückgang des Einstellungswandels durch negative affektive Reaktionen begleitet wird. Die Autorinnen errechneten, daß Behalten und Affekt stärker mit der Einstellung als untereinander korrelierten; eine Multiple-Regressions-Analyse erbrachte ferner "...that the amount of information received and perceived pleasantness both contributed to the opinion change effects and did so with about equal strength" (Chaiken et al., 1976, S.611).

Wenn somit das Postulat der kausalen Vermittlung des Einstellungswandels durch das Inhaltsverständnis aufrechterhalten werden kann, ist doch unverkennbar, daß die Infizierung des Rezeptionseffektes mit dem

anderweitig belegten Einfluß des Affekts (cf. 7.1.) nicht dazu beiträgt, den in den übrigen relevanten Untersuchungen uneindeutigen Zusammenhang zwischen Rezeption und Einstellungswandel mit der gebotenen Schlüssigkeit zu untermauern.

4.3. Die Prozeß-Analyse der Ablenkung

Trotz dieses mäßigen empirischen Rückhalts bietet das Prozeß-Modell nach Wyers Auffassung die Grundlage für quantitative Vorhersagen im Einstellungswandel (4.3.1.). Die Ablenkung ist dabei nicht nur ein Mittel zur Veranschaulichung der Triftigkeit dieser Quantifizierungsbestrebungen (4.3.2.) : Auch die Präzisierung der Akzeptierungskomponenten scheint maßgeblich von Festinger & Maccoby (1964) beeinflußt. Mangels einer quantifizierten empirischen Überprüfung dokumentiert stellvertretend eine mit Bezug auf McGuires ursprüngliches Modell geplante Untersuchung schließlich die Anwendbarkeit der Prozeß-Analyse auf die Ablenkungsthematik (4.3.3.).

4.3.1. Die Formel der Überredung

Unter Vernachlässigung der übrigen "Schritte" des Prozeß-Modells konzentriert sich Wyer (1974) auf die bereits von McGuire (1968a) als wesentlich ausgewiesenen Vermittler, die Rezeption und die Akzeptierung. Die von Wyer gewählte wahrscheinlichkeitstheoretische Formulierung des Modells führte allerdings zu originellen, bei McGuire nicht vorhandenen Annahmen.

Für Wyer ist die Wahrscheinlichkeit, von einer Kommunikation beeinflußt zu werden, gleichbedeutend mit der Wahrscheinlichkeit, daß die beachtete und verstandene Kommunikation Einfluß erlangt. Diese Wahrscheinlichkeit ist ihrerseits abhängig von dem Ausmaß, in welchem eine adäquate Rezeption die Beeinflussung bedingt. In Termini bedingter Wahrscheinlichkeiten :

$$P_B = (P_R \times P_{B/R}) + (P_{\bar{R}} \times P_{B/\bar{R}}) \qquad (4.1.)$$

wobei die in Klammern angeführten Produkte komplementär, die Faktoren $P_{B/R}$ und $P_{B/\bar{R}}$ aber voneinander unabhängig sind.

Obwohl er, wie bereits kommentiert (cf. 4.2.2.1.), im antizipatorischen Einstellungswandel ein Beispiel für die Eventualität erblickt, daß die Beeinflussung auch ohne adäquate Rezeption der Kommunikation zustandekommen kann, schlägt Wyer vor, dieses Randphänomen der Einfach-

heit halber zu vernachlässigen. Indem er die entsprechende Wahrscheinlichkeit $P_{B/\overline{R}}$ gleich Null setzt, wird das Produkt $P_{\overline{R}} \times P_{B/\overline{R}}$ annuliert. Es bleibt :

$$P_B = P_R \times P_{B/R} \qquad (4.2.)$$

oder die Beeinflussung (P_B) als interaktive Funktion adäquater Rezeption (P_R) und der Wahrscheinlichkeit, daß die rezipierte Kommunikation Einfluß erlangt ($P_{B/R}$). Diese Wahrscheinlichkeit $P_{B/R}$ aber ist identisch mit der Wahrscheinlichkeit, daß die Zielperson den verstandenen Inhalt akzeptiert, dem "4. Schritt" des Prozeß-Modells. In probabilistischer Schreibweise :

$$P_B = P_R \times P_A \qquad (4.3.)$$

oder, wenn statt von Beeinflussung nunmehr von Einstellungswandel die Rede ist :

$$P_E = P_R \times P_A \quad , \qquad (4.4.)$$

Einstellung (P_E) als multiplikative Funktion von Rezeption (P_R) und Akzeptierung (P_A).

Abgesehen von einer mathematischen Verdeutlichung des Unterschiedes zwischen inhaltsfundierter ($P_{B/R}$) und anders gearteter Beeinflussung ($P_{B/\overline{R}}$) wäre gegenüber McGuires Überlegungen mit der Wyer-Formel soweit nichts gewonnen. Originell ist bei Wyer, daß er die Akzeptierung in Abhängigkeit von der rationalen Widerlegung des Inhalts, das heißt der Gegenargumentation, versteht.
Tatsächlich wird postuliert, daß :

$$P_A = (P_{GA} \times P_{A/GA}) + (P_{\overline{GA}} \times P_{A/\overline{GA}}). \qquad (4.5.)$$

Mit anderen Worten ist die Wahrscheinlichkeit, daß der Inhalt einer Kommunikation durch Gegenargumente entkräftet wird. (P_{GA}), bedingt durch die Wahrscheinlichkeit, daß der Inhalt akzeptiert wird, obwohl er widerlegt worden ist ($P_{A/GA}$), zusammen mit dem Komplementär, das heißt der Wahrscheinlichkeit, daß der Inhalt nicht entkräftet werden kann ($P_{\overline{GA}}$), gewichtet mit der Wahrscheinlichkeit, daß der nicht widerlegte Inhalt akzeptiert wird ($P_{A/\overline{GA}}$), bei Wyer gleichzusetzen mit der Wahrscheinlichkeit der Akzeptierung des Inhalts der Kommunikation (P_A).

Für den Einstellungswandel folgt daraus :

$$P_E = P_R \times ((P_{GA} \times P_{A/GA}) + (P_{\overline{GA}} \times P_{A/\overline{GA}})) \; ; \qquad (4.6.)$$

nach Wyers Auffassung (cf. Op. cit., S.190) ist somit "die Wahrscheinlichkeit, daß eine Kommunikation Einfluß erlangt, ...eine multiplikative Funktion von

a.) der Wahrscheinlichkeit, daß sie beachtet und verstanden wird,
b.) der Wahrscheinlichkeit, daß die in ihr enthaltene Argumente entkräftet werden
und c.) dem Ausmaß, in welchem die Akzeptierung von der Triftigkeit der in der Kommunikation enthaltenen Argumente abhängt (Unterschied zwischen $P_{A/GA}$ und $P_{A/\overline{GA}}$)".

Mit Ausnahme von Aufforderungseffekten, die zu einer Akzeptierung der Kommunikation führen, die nicht durch deren argumentativen Inhalt bedingt ist, kommt der Wahrscheinlichkeit $P_{A/GA}$ laut Wyer geringe Bedeutung zu. Setzt man daher $P_{A/GA} = 0$, entfällt das gesamte Produkt $P_{GA} \cdot P_{A/GA}$, so daß :

$$P_E = P_R \times (P_{\overline{GA}} \cdot P_{A/\overline{GA}}). \qquad (4.7.)$$

Problematischer als diese Ausklammerung von Aufforderungseffekten, die insbesondere für Nachgebensprozesse von Bedeutung sein dürften, erschient Wyers Annahme, daß eine Zielperson stets einen Standpunkt akzeptiert, wenn sie selbst außerstande ist, die Argumente zu widerlegen. Dieser Hypothese $P_{A/\overline{GA}} = 1$ würden zum Beispiel Festinger & Maccoby (1964; cf. 2.1.2.3.) anhand ihrer Korrelationsdaten entgegenhalten, daß die Zielperson noch über andere Mittel des Widerstandes verfügt. Auch aus attributionstheoretischer Sicht wäre dem Abwertungsprozeß Rechnung zu tragen. Wenn zum Beispiel Grund für die Annahme vorliegt, der Kommunikator habe ein wirtschaftliches Interesse am Zustandekommen einer Entscheidung, geraten seine Argumente offenbar leicht in den Verdacht, nur einen Teil der Wahrheit darzustellen; der Einstellungswandel jedenfalls bleibt unter diesen Voraussetzungen aus (Eagly, Wood & Chaiken, 1978; cf. auch Mills & Jellison, 1967; Walster et al., 1962, 1966). Darüber hinaus merkt Wyer selbst an, daß im Überredungsexperiment, zumal im Vortest-Nachtest-Design (cf. Lana, 1969), Festlegungseffekte den Einstellungswandel bremsen können (z.B. Pallak et al., 1972, Exp. 2), obwohl der argumentative Inhalt nicht zu beanstanden ist.

In diesem Bewußtsein gibt Wyer seine Annahmen $P_{A/GA} = 0$ und $P_{A/\overline{GA}} = 1$ denn auch nur als der Einfachheit dienendes Provisorium aus; gegenüber der Ausgangsgleichung erscheint die Endformel infolgedessen aber stark reduziert, und zwar auf :

$$P_E = P_R \times P_{\overline{GA}} , \qquad (4.8.)$$

oder Einstellungswandel (P_E) als multiplikative, interaktive Funktion adäquater Rezeption (P_R) und der sich aus der Nichtwiderlegung der Argumente ($P_{\overline{GA}}$) ergebenden Akzeptierung.

Als direkte Weiterentwicklung des Ansatzes von McGuire bleibt Wyers Variante des Prozeß-Modells ein formales Instrument, in dessen Rahmen sich die Wirkung der Überredungsvariablen verstehen und vorhersagen läßt. Wiederum sind die Effekte nicht direkt, sondern lediglich unter Heranziehung von Zusatzannahmen zu antizipieren. Die Präzisierung der vormals recht vagen Akzeptierungskomponenten schränkt allerdings das Spektrum der in Frage kommenden Faktoren beträchtlich ein. Variablen sind nunmehr daraufhin zu analysieren, inwieweit sie sich auf das adäquate Verständnis der Information auswirken und inwieweit sie der inhaltlichen Widerlegung durch die Zielperson entgegenwirken. Weil somit die objektiv dargebotene Information in den Mittelpunkt des Geschehens rückt, wird folgerichtig Informationscharakteristika wie Favorabilität und Wichtigkeit, Zweideutigkeit, Neuartigkeit, Redundanz und Darbietungsreihenfolge große Aufmerksamkeit geschenkt.

Veranschaulicht wird die heuristische Tragweite dieser quantifizierbaren Variante des Prozeß-Modells allerdings durch die Heranziehung der Ablenkungsthematik.

4.3.2. Die doppelte Wirkung der Ablenkung

Unter den Variablen, die gleichzeitig das Verständnis einer Kommunikation sowie die Tendenz, ihren Inhalt zu widerlegen, beeinträchtigen, ist die Ablenkung vermutlich die "objektivste". Abgesehen von der Variablenwahl stimmt Wyers Argumentation indessen weitgehend mit McGuires persönlichtkeitspsychologischen Ausführungen überein : Wie bei McGuire handelt es sich um eine "post hoc"-Analyse bereits vorliegender Befunde; ebenso wie McGuire das kompensatorische Prinzip postuliert, gehen auch Wyers zu referierende Überlegungen von einer gegenläufigen Wirkung der Ablenkung auf Rezeption und Akzeptierung aus.

Dieser angenommene doppelte Ablenkungseffekt läßt sich systematisieren, indem man in der Formel (4.8.) den Ausdruck $P_{\overline{GA}}$ durch sein Äquivalent

(1 - P_{GA}) ersetzt, so daß :

$$P_E = P_R \times (1 - P_{GA}) \qquad (4.9.)$$

Wenn die Ablenkung die Fähigkeit zum Gegenargumentieren hemmt, so nimmt P_{GA} mit zunehmender Ablenkungsintensität ab. Entsprechend vergrößert sich der Betrag (1 - P_{GA}). Da unter den bereits besprochenen Bedingungen $P_A = 1 - P_{GA}$ gilt, folgt daraus, daß die Ablenkung die Akzeptierung des Kommunikationsinhaltes fördert. Weil die Ablenkung aber gleichzeitig die Rezeption beeinträchtigt, also P_R verkleinert, sind grundsätzlich zwei antagonistische Effekte im Spiel. Daß sich diese Effekte indes nicht aufheben, rührt von der jeweiligen Gewichtung der Situation, das heißt in Wyers Terminologie von den Ausgangswerten für P_R und P_{GA}, her.

Gesetzt den Fall, eine Kommunikation ist unter Normalbedingungen (ohne Ablenkung) sowohl leicht zu verstehen als auch leicht zu widerlegen. Bestimmt man für P_R und P_{GA} willkürlich Maximalwerte, folgt aus Formel (4.9.)

$$P_E = P_R \times (1 - P_{GA})$$

für eine (nicht vorhandene) Ablenkung (X) = 0

$$P_{E(X_o)} = 1 \times (1 - 1) = 0 ;$$

vereinfachend wird vorhergesagt, daß sämtliche Versuchspersonen den einfachen Inhalt adäquat rezipieren, gleichzeitig aber in der Lage sind, denselben zu widerlegen, so daß folgerichtig jedweder Einstellungswandel ausbleibt.

Unter der - nicht überprüfbaren - Voraussetzung, daß die Ablenkung die Auftretenshäufigkeit beider Ereignisse, daß heißt adäquaten Verständnisses und inhaltlicher Widerlegung, um gleiche Beträge senkt, rechnet Wyer bei mäßiger Beeinträchtigung vor :

$$P_{E(X_7)} = 0,5 \times (1 - 0,5) = 0,25 .$$

Erwartet wird hier - weiterhin für die obige leicht zu verstehende und leicht zu widerlegende Kommunikation - daß die Ablenkung in einem von zwei Fällen das adäquate Inhaltsverständnis verhindert, wodurch der Einstellungswandel ausbleibt; weil gleichzeitig aber in fünfzig Prozent der Fälle der Inhalt wegen der Ablenkung nicht mehr entkräftet werden kann, ergibt sich gegenüber der Kontrollbedingung eine positivere Beeinflussungsvorhersage : Weil die Wahrscheinlichkeit der inhaltlichen Widerlegung von $P_{GA} = 1$ auf $P_{GA} = 0,5$ zurückgeht, besteht die Möglichkeit, daß der Inhalt noch adäquat rezipiert wird, aber nicht

mehr entkräftet werden kann. Dies wiegt den Umstand auf, daß der Einstellungswandel bei gleichsam der Hälfte der Population wegen mangelhaften Inhaltsverständnisses ausbleibt.

Nimmt allerdings die Ablenkung dermaßen zu, daß die Kommunikation überhaupt nicht mehr - das heißt von niemandem - zu verstehen ist, ergibt sich unter umgekehrten Voraussetzungen der ursprüngliche Nulleffekt :

$$P_{E(X_{12})} = 0 \times (1 - 0) = 0 .$$

Hier wäre der Inhalt zwar nicht mehr zu widerlegen gewesen; da aber kein Verständnis mehr gegeben ist, bleibt der Einstellungswandel wiederum vollends aus.

Zusammenfassend nimmt Wyer somit an, daß sich die Ablenkung nur solange positiv auf den Einstellungswandel auswirkt, wie die Akzeptierungsförderung die Rezeptionsbeeinträchtigung überwiegt.

In Abhängigkeit von den Ausgangswerten für P_R und P_{GA} sind innerhalb von Wyers Ansatz zahllose verschiedene Ablenkungskurven möglich. Das Ergebnis sämtlicher Fallstudien läßt sich indessen unter Heranziehung von McGuires These der situativen Gewichtung leicht antizipieren. Wenn der Ablenkungseffekt darauf basiert, daß die Rezeption beeinträchtigt, die Akzeptierung dagegen gefördert wird, kann mit erhöhtem Wandel nur dann gerechnet werden, wenn in der betreffenden Situation die Akzeptierung "wichtig", die Rezeption hingegen relativ "unbedeutsam" ist. Da hohe Wahrscheinlichkeiten für eine geringe interpersonelle Varianz stehen und umgekehrt, kann ablenkungsinduzierter Wandel direkt für Situationen vorhergesagt werden, wo sozusagen "P_R groß + P_A klein" gegeben ist.

Diese allgemeine Vorhersage, die mit dem eben wiedergegebenen Beispiel übereinstimmt (denn "P_A klein" = "P_{GA} groß"), wird in der nachfolgenden graphischen Darstellung (**Abbildung 4.2.**) weiter veranschaulicht. Unter der Voraussetzung, daß die manipulierte Ablenkung erst ab Stufe 3 wirksam wird und alsdann die Beträge für P_R und P_{GA} jeweils um 0,1 senkt, rechnet Wyer (1974, S.195) für

Fall I	P_R =		P_{GA} = 1	bei	X_0
Fall II	P_R = 1	und	P_{GA} = 0,5	bei	X_0
Fall III	P_R =		P_{GA} = 0,5	bei	X_0

aus :

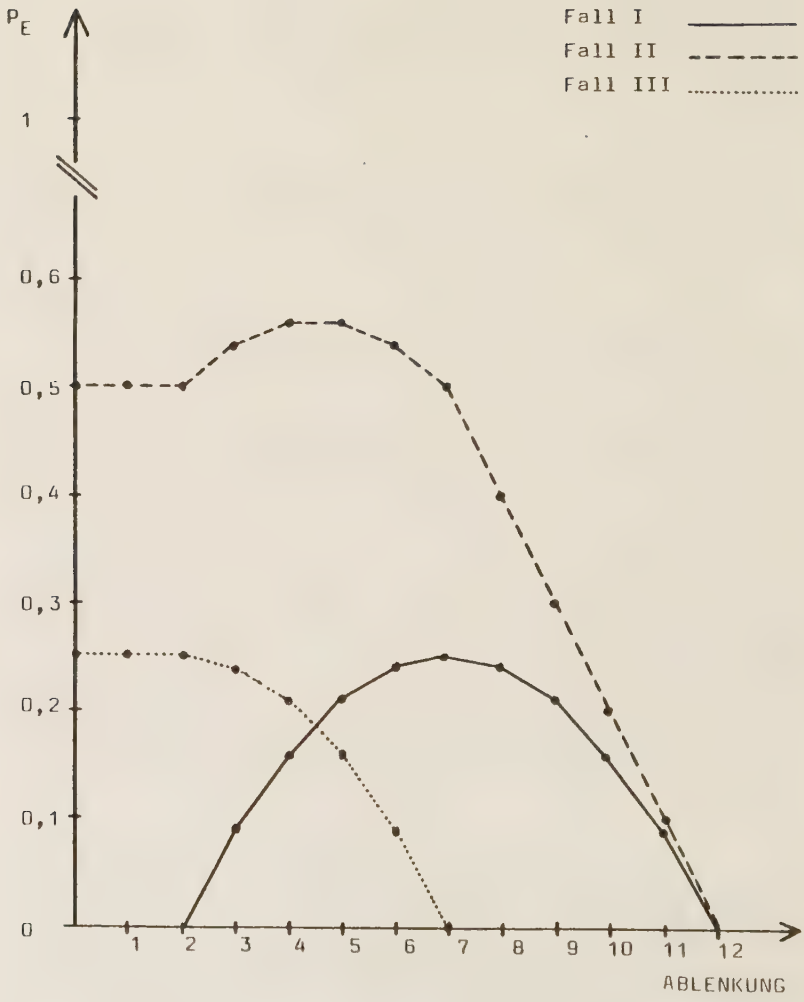


Abbildung 4.2. Die Wahrscheinlichkeit des Einstellungswandels als Funktion der Ablenkung (nach Wyer,1974,S.195)

Handelt es sich, wie in Fall II, um eine leicht verständliche Kommunikation, die aber schwer zu widerlegen ist, kann ein Einstellungswandel zwar relativ häufig erwartet werden. Da aber die Entkräftungswahrscheinlichkeit schon ursprünglich niedrig war, die Ablenkung somit nur wenig davon "abtragen" kann (mittlere Akzeptierungsgewichtung), erscheint das Ausmaß des positiven Ablenkungseffektes gegenüber Fall I gering; zudem ist der Punkt, von wo ab die Ablenkung nur noch beeinträchtigende Wirkung hat, schon bei einer viel schwächeren Ablenkungsintensität erreicht.

Zuletzt verdeutlicht Fall III, daß der Ablenkung zuweilen auch ein rein negativer Einfluß auf den Einstellungswandel beschieden sein kann, so zum Beispiel, wenn die Kommunikation zwar schwer zu widerlegen, aber gleichzeitig auch schwer zu verstehen ist (hohe Rezeptionsgewichtung).

Aufgrund dieser "Situationsbedingtheit" sieht Wyer den Ablenkungseffekt natürlich stark von Variablen beeinflußt, die die "Ausgangswerte" für P_R und P_{GA} determinieren. Daher werden Interaktionenen zwischen der Ablenkung und zumindest drei Kategorien von Variablen erwartet : Charakteristika der Kommunikation (z.B. Widerlegbarkeit und Komplexität), Charakteristika der Zielperson (z.B. Intelligenz) und, wegen eines Befundes von Zimbardo, Snyder und Mitarbeitern (1970; cf. 6.1.), Charakteristika der Situation, namentlich der Instruktions-"Set".

Anhand dieser Überlegungen vermag Wyer, ähnlich wie McGuire mit den Persönlichtkeitsvariablen, die ihm für die Ablenkung vorliegenden experimentellen Daten anscheinend restlos zu erklären. Insbesondere die systematische Berücksichtigung des Rezeptionsfaktors stellt eine in der Ablenkungsdiskussion nach zehn Forschungsjahren überfällige Dimension dar. Aus dem Gegenargumentations-Postulat, das trotz aller Originalität bei Festinger & Maccoby (1964) eindeutig als "ad hoc"-Hypothese geprägt ist, wird bei Wyer eine herausragende Determinante der Akzeptierung, ein Prozeß, der jeglichen Einstellungswandel kausal beeinflußt.

Zu bedauern wäre demgegenüber, daß die zahlreichen, zur Veranschaulichung herangezogenen Zusatzannahmen nicht weiter expliziert werden und daß die Konzeptualisierung sämtlicher Prozesse in Termini des Auftretens oder Ausbleibens von Ereignissen keine adäquate Grundlage für empirisch anwendbare, das Ausmaß der Phänomene betreffende Quantifizierungsbemühungen darstellt.

4.3.3. Eine empirische Bestätigung ?

Zwar hatten Festinger & Maccoby (1964) angemerkt, ihre Ablenkung habe keine Behaltensunterschiede hervorgerufen. Insofern aber das "Rezeptionskriterium" erst später als Randbedingung der Gegenargumentations-Hypothese interpretiert wurde (cf. 2.1.2.2.), waren insbesondere Haaland & Venkatesan (1968; cf. 4.1.3.) berechtigt, in Anbetracht ihrer Quasi-Replikation des Grundlagenversuchs die Gegenargumentations-Hypothese als widerlegt zu betrachten und der Lernfähigkeitsthese, die einen generell negativen Ablenkungseffekt vorhersagt, zuzustimmen.

Demgegenüber scheint die Gegenargumentations-Hypothese im Rahmen des Prozeß-Modells schlicht unfalsifizierbar. "Post hoc" lassen sich selbstverständlich sämtliche referierte negative Ablenkungseffekte (cf. 4.1.3.), selbst diejenigen, die kein Rezeptionsmaß untermauert, theoretisch einleuchtend auf den Umstand zurückführen, daß der Verstehensverlust in der betreffende Situation jeweils die Akzeptierungsförderung überwog. Weil beiden Ablenkungsanalysen die grundlegende Annahme der Kapazitätsbeinträchtigung gemeinsam ist, spricht gegen eine Vereinigung der Gegenargumentations-Hypothese mit Wyers Prozeß-Analyse der Ablenkung lediglich, daß erstere konsistenztheoretischen Ursprungs, die letztgenannte dagegen "informationsverarbeitungstheoretischen" Vorstellungen verpflichtet ist.

Dementsprechend schlugen Regan & Cheng (1973), auf die Wyer sich anerkennend bezieht, vor, die Prozeß-Analyse McGuires auf die Untersuchung des Einflusses der Ablenkung auszudehnen. Es mag den Autoren reizvoll erschienen sein, das Prozeß-Modell (McGuire, 1968a, 1972) gegen McGuires ablenkungsnegierende Lernfähigkeitsthese (1966; cf. 4.1.) auszuspielen. Jedenfalls zeigten sich Regan und Cheng bemüht, in Abhängigkeit von der Situation gegenläufige Vorhersagen für die Wirkung der Ablenkung zu erarbeiten.

Eine akzeptierungsgewichtete Situation schien ihnen dann gegeben, wenn eine Kommunikation gleichzeitig leicht zu verstehen und leicht zu widerlegen ist. Bei einer leicht verständlichen Kommunikation kann nämlich bei mäßigen Ablenkungsintensitäten von einem immer noch ausreichenden Rezeptionsniveau ausgegangen werden. Weil eine leicht zu widerlegende Argumentation ferner sehr viele Gegenargumente provoziert, dürfte sich der akzeptierungsförderliche Einfluß der Ablenkung in

diesem Fall besonders bemerkbar machen. Umgekehrt verhalte es sich, wenn die Kommunikation unter Normalbedingungen überzeugend, aber schwer verständlich sei. Hier genügten schon geringe Ablenkungsintensitäten, um die Rezeption entscheidend zu gefährden; der Akzeptierungsförderung sei aber wenig Bedeutung beizumessen, da eine solche Kommunikation bereits von sich aus maximale Zustimmung erziele. Die oftmals kritisierte Konfundierung von Komplexität und Widerlegbarkeit (z.B. Stroebe, 1980b) entspringt somit offenbar dem Bestreben der Autoren, "Boden-" beziehungsweise "Deckeneffekte" für beide Prozeß-Komponenten zu operationalisieren.

Ihren Versuchspersonen boten Regan und Cheng infolge dieser Überlegungen eine Kommunikation dar, die in 48 Sekunden selteneres Zähneputzen empfahl, weil einige Frauen einer Zeitschrift geschrieben hatten, sie hätten weniger Zahnprobleme, seitdem sie sich die Zähne seltener putzten. Zum selben Schluß war eine sorgfältige Fünf-Jahres-Studie gelangt, deren komplexe Prozedur den Teilnehmern in 119 Sekunden dargetan wurde. Die Ablenkung bestand darin, daß die Kommunikation durch ein Musikprogramm überlagert war, in dem Rock-Musik mit klassischen Kompositionen alle 15 Sekunden alternierte.

Tatsächlich förderte die Ablenkung die Übereinstimmung mit der Schlußfolgerung der einfachen, widerlegbaren Kommunikation; die komplexe, unwiderlegbare Kommunikation dagegen war in der Kontrollbedingung überzeugender (Interaktion, p kleiner .02). Der Ablenkungshaupteffekt erreichte erwartungsgemäß keinerlei Bedeutung; die komplexe, schwer zu widerlegende Kommunikation dagegen rief generell mehr Einstellungswandel hervor (Haupteffekt, p kleiner .001).

Darüber hinaus berichten die Autoren eine in sämtlichen Ablenkungszellen wesentliche Verschlechterung der Rezeption, also auch für die leicht verständliche Kommunikation (p jeweils kleiner .01). Zudem erwies sich der Zusammenhang zwischen Behaltens- und Einstellungsdaten als bedeutsam (r = .30, p kleiner .02).

Die als Indikator der Akzeptierung konzipierte Bewertung der Kommunikation verhielt sich dagegen nur teilweise erwartungskonform : Zwar schätzten abgelenkte Versuchspersonen die einfache, widerlegbare Kommunikation wesentlich positiver als Kontrollpersonen ein; demgegenüber vermochte die Ablenkung jedoch nicht, die Bewertung der komplexen, schwer zu widerlegenden Kommunikation zu verbessern, was trotz vermin-

derten Wandels aus der Sicht der Autoren geboten gewesen wäre, wenn die Einstellungseffekte tatsächlich allein durch die für diese Situation postulierte Rezeptionsvermittlung zustande gekommen wären. In diesem Zusammenhang geben sie zu bedenken, daß die Kommunikation bereits unter Normalbedingungen, also ohne ablenkungsinduzierter Akzeptierungsförderung, besonders positiv bewertet wurde, was sich in die Richtung eines Deckeneffektes auslegen läßt.

Trotz des Konfundierungsproblems erbringen Regan und Cheng offensichtlich den Nachweis, daß die Ablenkung sich sowohl förderlich als auch beeinträchtigend auf den Einstellungswandel auswirken kann. Weshalb dennoch behauptet werden wird, ihr Ergebnis sei mit dem Prozeß-Modell nicht zu vereinbaren, ist nur mit Blick auf den Ansatz insgesamt nachzuvollziehen. Allerdings soll diese Interpretation (4.4.2.) erst nach der allgemein akzeptierten Auslegung der empirischen Inkonsistenzen des Prozeß-Modells (4.4.1.) zur Sprache kommen.

4.4. Das Paradoxon

McGuire (1972), der die Ablenkungsliteratur konsequent ignoriert, war nicht bekannt, daß sich somit Zunahmen im Einstellungswandel zeigen, obwohl das Inhaltsverständnis erheblich beeinträchtigt ist. Dies ist um so bedauerlicher, als er im Gegensatz zur kommentierenden Literatur die Sachlage betont kritisch sieht. Insbesondere wegen des häufigen Ausbleibens nachweislicher Rezeptionseffekte bei gleichzeitig signifikanter Zu- oder Abnahme des Einstellungswandels betrachtet er die Validierung seines Modells als gefährdet.

Tatsächlich haben ja die unabhängigen Variablen in diesem Fall auf den Einstellungswandel (distale abhängige Variable) ebenden Einfluß, der von dem Prozeß-Modell vorhergesagt wird. Bleiben aber diese unabhängigen Variablen auf die Rezeption (proximale abhängige Variable) wirkungslos, befindet man sich in der paradoxen Situation, aus falschem Grund die richtige Vorhersage gemacht zu haben. In der Tat war nämlich "...this assumed proximal effect on comprehension ...the main reason for predicting the more distal one on attitude change" (McGuire, 1972, S.134).

Weil ihn die im folgenden ausgeführten Rechtfertigungsbemühungen nicht zu überzeugen vermögen, bleibt für McGuire (Op.cit., S.135) dieses Paradoxon "...something of a mystery. It almost seems a possibility for a sixth proof for the existence of God, Who is shown here to work His mysterious way, leading us to the truth even when we are blinded by our inadequate theories." Unglücklicherweise verschied der nicht zitierte Thomas von Aquin siebenhundert Jahre zu früh, um sich an dieser Weiterentwicklung seines Werkes zu erbauen.

4.4.1. Ansatzpunkte einer Rechtfertigung

Da Humor allerdings generell als unwissenschaftlich gilt, mochte die Forschung es nicht auf der bloßen Hoffnung bewenden lassen, daß, "if the fool would persist in his folly, he would become wise" (McGuire, 1972, S.138). Vielmehr ist man bemüht, mit gebührend Selbstkritik zutage zu fördern, woran der Nachweis der theoretisch unabdingbaren Rezeptionsvermittlung empirisch scheitern könnte.

In Mittelpunkt dieser Bemühungen stehen selbstverständlich die zur Erfassung der Rezeptionsleistung verwendeten Behaltens- und Wiedererkennungsmaße.

So bemängeln zum Beispiel Eagly and Chaiken (in Druck), es handele sich dabei um äußerst unsaubere Verfahren. Tatsächlich setzt ein gutes Abschneiden in einem Behaltenstest drei distinkte mnestische Prozesse voraus : Die Encodierung der Information, die Speicherung derselben und schließlich deren Wiederfindung aus Anlaß des Tests. Wenn man wie das Prozeß-Modell allein der als Amalgam von Aufmerksamkeit und Verständnis definierten Rezeption kausale Bedeutung zumißt, wird das Gedächtnis nur insofern in Anspruch genommen, als die dargebotene Information zu Verständniszwecken encodiert werden muß. Zur Überprüfung von aus dem Prozeß-Modell abgeleiteten Hypothesen, so Eagly und Chaiken weiter, hätten daher Speicherung und Wiederfindung keinerlei Relevanz. Behaltens- und Wiedererkennungs-Indizes spiegelten demnach den eigentlich interessierenden Prozeß inadäquat wider.

Eine ähnliche These verfechten Anderson & Hubert (1963), die nach Darstellung Andersons (1981) Evidenzien für zwei distinkte Gedächtnissysteme anführen. Demnach wird der eingehenden Botschaft die Bedeutung entnommen und in die entstehende Einstellung integriert. Von seinem Inhalt entleert habe das Wortgefüge der Botschaft alsdann keinerlei Nutzen mehr und könne ohne weiteres vergessen werden. Dies erkläre über nichtaussagekräftige Behaltens- und Wiedererkennungsdaten hinaus die schwachen Korrelationen zwischen Einstellung und Ausmaß des gelernten Materials.

Des weiteren geben Eagly & Chaiken (in Druck) zu bedenken, solche Behaltens- und Wiedererkennungsmaße hätten auch eine geringe Reliabilität. Insbesondere Multiple-Choice-Items könnten leicht als Übereinstimmungsmaße mißverstanden werden. Erinnerungstests, bei denen Versuchspersonen angewiesen werden, die in der Kommunikation enthaltenen Argumente anzugeben, könnten angesichts der argumentativen Dürftigkeit der typischen Kommunikation kaum befriedigende psychometrische Eigenschaften zuerkannt werden. Dem wäre, gerade mit Blick auf die Untersuchung von Eagly & Warren (1976; cf. 4.2.3.1.) hinzuzufügen, daß in diesem Zusammenhang hinterfragt werden müßte, inwiefern sich Wiedererkennungsitems nicht auch mit Hilfe des Vorwissens und einigen Scharfsinnes schlicht erraten lassen, so daß der Bezug zur Rezeption gänzlich schwindet.

Über die abhängigen Variablen hinaus kritisieren Eagly und Chaiken ferner die im Rezeptionsamalgam enthaltene Konfundierung von Aufmerksamkeit und Verständnis. Wiederum handele es sich um verschiedene Prozesse, insofern man Aufmerksamkeit als Zuwendung von Verarbeitungskapazität definiert, mit dem Verstehen dagegen die Encodierung oder Interpretation der Stimuli, denen Verarbeitungskapazität zugewandt worden ist, meint. Zwei verschiedene Prozesse aber könnten nach Auffassung der Autorinnen auch unterschiedliche Beziehungen zur Überredung unterhalten.

Auch sei das Labor zur Untersuchung von Rezeptionsprozessen nicht gerade der beste Ort. Üblicherweise werde mit Studenten gearbeitet, denen immerhin überdurchschnittliche verbale Fähigkeiten eigen seien, zumal im Hinblick auf das intellektuelle Niveau der typischen Kommunikation. Schließlich sei die Situation selbst, in der nichts anderes zu tun sei als zuzuhören (captive audience), mit ihren geringen Aufmerksamkeitsvariationen völlig realitätsfern.

Selbst wenn die Behaltensleistung den Rezeptionsprozeß adäquat erfassen würde, muß das häufige Fehlen der Korrelation zwischen Behalten und Einstellung nicht unbedingt, wie Insko und Mitarbeiter (1974, 1976) argumentieren, das Nichtbestehen des kausalen Zusammenhanges bedeuten. Wenn nämlich zwischen Einstellung und Behalten eine extrem flache Regressionsgerade verläuft, ferner die Streuung der Behaltenswerte innerhalb der Zellen gering ist, so "...it takes a relatively large change in recall before there is any associated change in attitude ...(Only) if the independent variable is a very powerful one producing large variances in recall, the relationship between recall and attitude change appears" (Insko et al., 1974, S.525f).

Irgendeiner dieser Unzulänglichkeiten oder Gegebenheiten muß nach allgemeiner Auffassung allerdings anzulasten sein, daß sich die theoretisch unverzichtbare Rezeptionsvermittlung auf derart schwache Daten stützt. Es scheint nämlich schlicht unmöglich, daß die Rezeption im Einstellungswandel ihre kausale Rolle nicht spielt. So ergab zum Beispiel eine aufwendige Marketing-Felduntersuchung von Ross (1982), daß die Probanden die ihnen empfohlenen Produkte signifikant häufiger

kauften. Sich daran erinnern, die entsprechenden, ihr Verhalten eindeutig bestimmenden Reklamen je gesehen zu haben, konnten sich diese Verbraucher indessen nicht.

4.4.2. Eine unerwartete Konsequenz

Zu dieser ohnehin komplexen Sachlage trägt die Ablenkung ein weiteres Moment bei. Neben Beispielen verminderten Einstellungswandels bei beeinträchtigter Erinnerungs- oder Wiedererkennungsleistung (cf. 4.1.3.) finden sich über den erwähnten Befund von Regan & Cheng (1973; cf. 4.3.3.) hinaus bei konservativster Zählweise nämlich weitere neun Untersuchungen, in denen eine Zunahme des Einstellungswandels mit signifikant verschlechterter Rezeption einhergeht (cf. Kapitel 9, Übersicht 9.1. : Rosenblatt, 1966; Shamo et al., 1969; Watts et al., 1979; Zimbardo, Snyder et al., 1970, Exp. 3; Übersicht 9.2. : Insko et al., 1974; Osterhouse et al., 1970, Exp. 1 und 2; Petty et al., 1976, Exp. 1; Romer, 1979a, Exp. 1 und 2); in dieser Statistik sind zudem zahlreiche ältere Studien nicht enthalten, in denen keine Rezeptionsmessung vorgenommen wurde.

Sämtliche soeben referierte Überlegungen zielen darauf zu erklären, weshalb Rezeptionseffekte ausbleiben, obwohl die Einstellungen nachweislich beeinflußt sind. Was den Ablenkungseffekt anbelangt ist das Problem indessen umgekehrt : Die -unzulänglichen-Maße weisen den Einfluß auf die Rezeption eindeutig nach.

Dieser Sachverhalt legt die Vermutung nahe, die methodische Kritik an den Rezeptionsmaßen sei vielleicht weniger fundiert, als sie scheinen mag : Schlechte Maße dürften den Ablenkungseffekt auf die Rezeption, der, was intendierte Ablenkungsexperimente angeht, nur einundzwanzigmal überhaupt erfaßt wurde, nicht sechzehnmal signifikant nachweisen.

Zu erklären wäre eine solche Diskrepanz natürlich mit der Annahme, daß die ablenkungsverursachte Rezeptionsbeeinträchtigung eine erhebliche ist, die folglich (cf. Insko et al., 1974, 1976) auch in 76,19 % der veröffentlichten Untersuchungen statistische Bedeutsamkeit erlangt. Gerade diese naheliegende Überlegung scheint aber in höchstem Maße problematisch.

Mit Blick auf die Prozeß-Analyse oder das Überredungsverständnis allgemein wäre eine Zunahme des Einstellungswandels bei signifikant beeinträchtigter Rezeption nur dann nachzuvollziehen, wenn entweder die Rezeptionsbeeinträchtigung trotz statistischer Bedeutsamkeit das semantische, adäquate Inhaltsverständnis nicht gefährdert oder die Versuchsteilnehmer, deren Rezeption mangelhaft ist, nicht mit denjenigen identisch sind, auf die der gleichzeitig beobachtete signifikante positive Einstellungswandel zurückzuführen ist. Beide Annahmen sind indessen unwahrscheinlich. Die mangelhafte psychometrische Qualität der Rezeptionsmaße deutet eher auf ungenügende denn auf übertriebene Sensitivität hin. Und auch die gängigen Einstellungsskalen dürften schwerlich als so performant dargestellt werden, daß der wenn auch bedeutende positive Wandel weniger adäquat rezipierender Versuchspersonen auswertungstechnisch zur statistischen Signifikanz des Einstellungswandels insgesamt führen könnte. Betrachtet man Rohwerte aus Ablenkungsexperimenten, wird unmittelbar deutlich, daß ein und dieselbe Versuchsperson sehr wohl extrem niedrige Rezeptionstestscores erzielen und dennoch die Einstellung in erheblichem Umfang in die Richtung der Beeinflussung verändern kann. Obwohl solche Rohwerte nur für die eigenen Untersuchungen vorliegen - in denen die Rezeptionsbeeinträchtigung insgesamt im übrigen zumeist nicht signifikant war - legt unter anderem die Einlassung von Regan und Cheng bezüglich der Bewertung der Kommunikation nahe (cf. 4.3.3.), daß es sich dabei um ein generelles Muster handelt. Im Ablenkungsexperiment scheint man somit Empfehlungen nachzukommen, deren Begründung nicht adäquat verstanden worden ist.

Dieses aber ist weder mit dem Prozeß-Modell noch mit der Gegenargumentations-Hypothese zu vereinbaren.

Besonders deutlich wird der Widerspruch gerade im Rahmen des Prozeß-Modells, das Regan und Cheng (1973) mit ihrem Befund zu validieren glauben. Unabhängig von jedweder Spekulation über den rein logischen oder überredungsspezifisch-theoretischen Ursprung der Annahme ist es eine Tatsache, daß McGuire (1968a, 1972; cf. 4.2.1.) dem adäquaten Verständnis des Kommunikationsinhaltes den Charakter einer notwendigen antezedenten Bedingung zumißt. Grundlage hierfür ist die zwingende Überlegung, daß man nur akzeptieren kann, was man zuvor verstanden hat. Dies gilt gleichermaßen für Wyers Modellvariante, die die Beeinflussung

als bedingte Wahrscheinlichkeit adäquater Rezeption definiert und die Akzeptierung mit der Wahrscheinlichkeit, daß die adäquat rezipierte Kommunikation Einfluß erlangt, gleichsetzt ($P_{B/\bar{R}} = 0$, so daß $P_B = P_R \times P_{B/R}$ und $P_A = P_{B/R}$). Obwohl Wyers Ablenkungskonzeption jedes beliebige Versuchsergebnis dadurch erklären kann, daß in der Gesamtpopulation rezeptionsbeeinträchtigende und akzeptierungsförderliche Ablenkungsauswirkungen miteinander konkurrieren, kann die Prozeß-Analyse der Ablenkung einen Befund, in dem Personen, die den Inhalt der Kommunikation nicht adäquat verstanden haben, die Einstellung verändern, nur anhand des Begriffes nichtrezeptionsbedingter Beeinflussung ($P_{B/\bar{R}} \neq 0$) angehen.

Daß für die Prozeß-Analyse der Ablenkung von Akzeptierung, und somit von inhaltlicher Entkräftung bei nichtgewährleistetem Verständnis, keine Rede sein kann, ergibt sich mithin schon aus Wyers Definition der Akzeptierung. Auch Festinger & Maccoby (1964) dürften indessen das "Rezeptionskriterium" nicht zufällig erwähnt haben. Wo die Überredung als ein Zwiegespräch konzeptualisiert wird, in dem sich der Rezipient bemüht, Argumente gegen die Behauptungen des Kommunikators zu konstruieren, macht der Gegenargumentationsprozeß ohne antezedentes Verständnis besagter Behauptungen keinen Sinn. Ähnlich wie Wyer mit der Eventualität $P_{B/\bar{R}} \neq 0$ könnten Festinger und Maccoby den bei beeinträchtigter Rezeption beobachteten Einstellungswandel mit alternativen Erklärungen, namentlich einer besonders guten Kommunikatorbewertung, angehen. Für die Gegenargumentations-Hypothese allerdings, die den ablenkungsinduzierten Einstellungswandel auf die kapazitätsbedingte Verhinderung der Konstruktion von Gegenargumenten zurückführt, bliebe darin kein Raum.

Für die Ablenkungsdiskussion ergibt sich aus diesen Überlegungen eine paradoxe Konsequenz. Nicht die Versuche, die einen signifikanten Rückgang des Einstellungswandels unter Ablenkungsbedingungen dokumentieren und die Lernfähigkeitsthese bestätigen (cf. 4.1.3.) bringen die Gegenargumentations-Hypothese über die Widerlegung des Kausalitätssatzes (Satz III) in Bedrängnis. Vielmehr ist es die Bestätigung des überredungsförderlichen Einflusses der Ablenkung, die, weil sie auch unter theoretisch unakzeptablen Bedingungen ausgewiesen ist, die Gegenargumentations-Hypothese falsifiziert oder zumindest zu einer Modifizierung zwingt.

So scheint die Ablenkungsthematik an einem Scheideweg zu stehen :

- Wenn das adäquate Inhaltsverständnis die antezedente notwendige Bedingung inhaltlicher Akzeptierung ist, kann der bei hohen Verständniseinbußen beobachtete Einstellungswandel nicht auf die Verhinderung des Gegenargumentationsprozesses zurückgeführt werden. Aus dieser Sicht würde der überredungsförderliche Ablenkungseffekt zu einem psychologisch bedeutungslosen Artefakt.

- Will man dem Ablenkungseffekt weiterhin eine psychologische Bedeutung beimessen, muß auf die scheinbar zwingende Rezeptionsvermittlung verzichtet werden. Negative Ablenkungseffekte könnten dann allerdings nicht länger der unzulänglichen Rezeption angelastet werden; auch der Gegenargumentationsbegriff müßte dahingehend liberalisiert werden, daß die kognitive Aktivität sich nicht ausschließlich auf die inhaltliche Widerlegung der Kommunikationsargumente bezieht. Vor allen Dingen aber wäre eine neue Überredungskonzeption gefordert.

5. DIE KOGNITIVE AKTIVITÄT

Ein solches, revolutionierendes Überredungsverständnis propagierte Greenwald (1968) mit der Theorie der kognitiven Reaktion (5.2.). Die nicht mehr auf dem argumentativen Inhalt der Kommunikation, sondern auf den subjektiven themenrelevanten Assoziationen des Rezipienten basierende Einstellung setzt das adäquate Verständnis des Inhalts nicht mehr voraus.

Daraus ergibt sich die wenig beachtete Konsequenz, daß auch der Gegenargumentationsprozeß nicht länger als in der inhaltlichen Widerlegung der Kommunikationsargumente bestehend konzipiert werden kann : Es wird reagiert, nicht räsoniert. Infolgedessen erscheint die Übernahme der ursprünglichen Gegenargumentations-Hypothese von einer Ablenkungsforschung, die sich auf die Theorie der kognitiven Reaktion beruft und zudem das Gegenargument folgerichtig als negative Äußerung im weitesten Sinne versteht (cf. 5.3.), theoretisch illegitim. Ein auf dem Informationsinhalt basierender Widerlegungsprozeß ist mit subjektiven, weitgehend verständnisunabhängigen negativen Gedanken keineswegs deckungsgleich; wenn zudem selbst die Verstehensfähigkeit per definitionem für irrelevant erklärt wird, schwindet die Grundlage des Kapazitätssatzes (Satz Ic) zusehends.

Daß diese Überlegungen in der nachfolgenden Darstellung nahezu vernachlässigt wurden, geschah der Einfachheit halber und in Übereinstimmung mit der Ablenkungsliteratur. Weil die Gegenargumentations-Hypothese darüber hinaus zwar bei signifikant verschlechtertem Inhaltsverständnis, nicht aber generell widerlegt worden ist, schien es gerechtfertigt, an der ursprünglich intendierten Untersuchung ihrer Kausalannahmen festzuhalten.

Die Theorie der kognitiven Reaktion wäre aus dieser Sicht als die konzeptuelle Grundlage für den auch von der Gegenargumentations-Hypothese "ad hoc" implizierten kausalen Zusammenhang zwischen kognitiver Aktivität und Einstellung (Satz II) zu werten.

In der empirischen Überprüfung des Einflusses der Ablenkung auf die kognitive Aktivität (Satz Id) wurden ferner zwei Phasen unterschieden : Bevor anhand der Gedankenerhebungsverfahren umfassende sogenannte "Direktbeobachtungen" der kognitiven Aktivität durchgeführt werden konnten (5.3.), zeigte sich die Forschung in einer ersten Phase bemüht, durch theoretisch relevante Manipulationen den postulierten Rückgang der Gegenargumente indirekt zu überprüfen (5.3.).

5.1. Die "Situationsbedingtheit" des Ablenkungseffektes

Diese indirekten Überprüfungen der Gegenargumentations-Hypothese basieren auf der Überlegung, daß, sofern die Ablenkung durch eine Hemmung der Produktion von Gegenargumenten wirksam wird (Satz Id), ein positiver Ablenkungseffekt auf den Einstellungswandel nur dann auftreten sollte, wenn unter Normalbedingungen ein hohes Gegenargumentationsniveau vorausgesetzt werden kann.

Umgekehrt erfordert die Hypothese das Ausbleiben des Ablenkungseffektes in Überredungssituationen, in denen für die Zielpersonen keine Veranlassung besteht, sich der Überredung zu widersetzen.

Weit davon entfernt, die Bedeutung des Phänomens zu beschränken, trägt aus dieser Sicht der Umstand, daß der Einfluß der Ablenkung von der jeweils gegebenen Situation abhängig ist, zur Untermauerung der zentralen Annahme der Gegenargumentations-Hypothese bei.

5.1.1. Der involvierende Charakter des Themas

Ist man bemüht, zum Zweck einer solchen indirekten Demonstration Variablen zu identifizieren, für die theoretisch bedeutsame Interaktionen mit der Ablenkung postuliert werden können, drängt sich die Involviertheit der Zielperson als wesentliches Merkmal der Situation unmittelbar auf. Kognitiver Widerstand gegen den Überredungsversuch ist in der Tat nur dann zu erwarten, wenn das behandelte Thema für die Zielpersonen einige persönliche Wichtigkeit besitzt. Infolgedessen argumentieren Festinger & Maccoby (1964, University of Southern California Experiment), daß die Ablenkung die Wirksamkeit ihrer Anti-Burschenschaften-Kommunikation allein bei Burschenschaftsmitgliedern erhöhen müßte, denn "... there is little reason to expect nonfraternity men to be motivated to counterargue while listening. Thus, the distraction version of the film should not provide any advantage in effectiveness over the straight version." (Op.cit.,S.363)

In einem nicht-varianzanalytischen Kontrollgruppenversuchsplan wurde einhundertneunundsiebzig Burschenschaftsmitgliedern sowie einhundertvierzehn Nicht-Mitgliedern, alles Studenten der Universität

Südkalifornien, die bereits beschriebene Kommunikation entweder ohne Ablenkung (Sprecher-Film), mit Ablenkung (komischer Stummfilm) oder gar nicht (Baseline) dargeboten. Für die - involvierten - Burschenschaftsmitglieder zeigte sich gegenüber der Baseline-Bedingung ein signifikanter Ablenkungseffekt; allerdings verfehlte der Unterschied zwischen den abgelenkten "Stummfilm"-Versuchspersonen und der "Sprecher-Film"-Gruppe knapp das Bedeutsamkeitsniveau ($t = 1,88$, p kleiner .06). Bei den unabhängigen Studenten, die von der Kommunikation vermutlich weitaus weniger persönlich angesprochen waren, unterschieden sich die Einstellungsmittelwerte weder von der Baseline noch untereinander.

Die Autoren betrachteten ihre Erwartungen als bestätigt und werteten das Ergebnis zugunsten der Gegenargumentations-Hypothese. Es bleibt zu bedauern, daß die nicht-varianzanalytische Planung und Auswertung dieses Experimentes statistisch zwingende Daten über die interessierende Interaktion der Ablenkung und der Involviertheit schuldig bleibt.

Dies erscheint um so bedauerlicher, als keine weiteren Untersuchungen zu dieser Frage vorliegen. Zwar galt fortan als gesichert, daß der Ablenkungseffekt nur bei involvierten Teilnehmern auftritt : Folgerichtig verwendete die Forschung denn auch Themen, die überwiegend als involvierend gelten können (cf. 9.). Diese Verfahrensweise scheint allerdings einem reinen "Randbedingungsverständnis" des Involviertheits-Erfordernisses zu entspringen, insofern ihm zwar in der Auswahl der Einstellungsobjekte Genüge getan, die Grundlage selbst aber niemals anhand einer unabhängigen, gleichzeitigen Variation von Ablenkung und Involviertheit überprüft wurde.

Um zu ergründen, welchen Einfluß die technisch bedingte Übertragungsstörung einer Fernsehansprache des Präsidentschaftskandidaten Nixon im 1970er Wahlkampf gehabt haben mochte, stellten zum Beispiel Keating & Latané (1972) sicher, daß die Einführung einer staatlichen Zensur für Pornographie sowie die Beibehaltung der Wehrpflicht gleichzeitig einstellungskonträre und involvierende Themen waren. Der Kommunikator, der mit Blick auf seine vorgeblich gehegten politischen Ambitionen bewertet werden sollte, hielt im Fernsehen jeweils dreieinhalb Minuten lange Ansprachen. Die Ablenkung wurde dadurch manipuliert,

daß die Ansprachen entweder ungestört, mit einem konstant unklaren Bild oder aber mit zwanzig zwei Sekunden langen Bildeintrübungen dargeboten wurde. Die Tonübertragung war hingegen in allen Bedingungen optimal.

Neben dem Thema erwies sich auch die Ablenkung als statistisch signifikant. Gegenüber der Kontrollgruppe zeigten die intermittierend abgelenkten Versuchspersonen mehr kommunikationskonformen Wandel; die Rezipienten, die ein konstant unklares Bild gesehen hatten, waren dagegen von den Kommunikationen weniger beeinflußt als die jeweiligen Kontrollpersonen.

Keating und Latané argumentieren denn auch, daß allein die intermittierende Bildstörung als ablenkend gelten könne, insofern bei einer stetigen Eintrübung Habituation einsetze, so daß die Versuchspersonen nicht abgelenkt, sondern lediglich irritiert waren, was den Bumerangeffekt erkläre. Da in diesem Experiment die Tonübertragung nicht manipuliert worden ist, wird man sich dieser Interpretation, auf die allerdings zurückzukommen sein wird (cf. 7.1.2.), im wesentlichen anschließen.

Ein sozial relevantes, hochinvolvierendes Thema wählten auch Shamo & Meador (1969) zur Überprüfung des Zusammenhanges zwischen Ablenkung, Einstellung und Behalten. Studenten der Universität Memphis wurde die Tonbandaufnahme einer Rede dargeboten, in der die Rassentrennung in den Vereinigten Staaten befürwortet wurde. Die Ablenkung bestand darin, daß den Versuchspersonen gleichzeitig irrelevante Diapositive projiziert wurden.

Während etliche Kontrollpersonen, die keine Diapositive zu sehen bekamen, nach Anhören der Rede die weitere Teilnahme am Experiment verweigerten oder die Versuchsleiterin beschimpften, blieben derartige Reaktionen bei den abgelenkten Hörern aus. In der Kontrollbedingung zeigte sich ferner keinerlei Einstellungsveränderung gegenüber dem Vortest, wohingegen abgelenkte Rezipienten sich als signifikant beeinflußt erwiesen.

Da die Ablenkung zudem eine bedeutsame Beeinträchtigung der sehr sorgfältig erfaßten Rezeptionsleistung verursachte und abgelenkte Versuchspersonen die Kommunikation ebenso negativ beurteilten wie die Kontrollpersonen, mögen sich die Autoren trotz des eindeutigen Ergebnisses der Gegenargumentations-Erklärung nicht anschließen. Ihre Kritik basiert darauf, daß "... it would seem that if counterarguments

were being constructed, the subjet would not concentrate as well on the speech. As a result, even the undistracted group would produce a low recall score. As can be seen, these results did not occur." (Shamo et al., 1969, S. 161)

Dieser originelle Einwand, der durchaus einem konsequenten Verständnis des Kapazitätssatzes (Satz Ic) zu entspringen scheint, wurde bemerkenswerterweise in der Literatur niemals aufgegriffen. Allerdings vermag die von Shamo und Meador vorgeschlagene Erklärungsalternative nicht zu überzeugen. Gegen die Gegenargumentations-Hypothese hält die Annahme, die Diapositive hätten positive Gefühlsreaktionen ausgelöst, die den Ärger über die Kommunikation entschärft hätten, weil ein Durchschnittsmensch nicht zwei widersprechende Gefühle gleichzeitig empfinden könne, nicht stand. Dies um so weniger, als in einem Vorversuch besagte Diapositive zwar zum Teil "laughter", "sympathy" und "enjoyment", aber zuweilen auch "repulsion" und "hatred" hervorriefen (Op. cit., S.158), so daß wenigstens teilweise gleichgerichtete, negative Empfindungen sehr wohl gegeben waren. Infolgedessen möchte man diesen Befund dahingehend interpretieren, daß in einer hochinvolvierenden Situation ein signifikanter positiver Ablenkungseffekt erzielt werden konnte.

Der Konsens darüber, daß die Ablenkung nur bei involvierten Rezipienten eine Förderung des Einstellungswandels bewirkt, kommt somit im wesentlichen darin zum Ausdruck, daß die meisten, später an relevanter Stelle zu berichtenden Ablenkungsexperimente als involvierend ausgewiesene Kommunikationsthemen wählten. Daß der Ablenkungseffekt bei schwach involvierten Personen ausbleibt, legt das Ergebnis der "University of Southern California"-Studie von Festinger & Maccoby (1964) nahe. Schlüssig nachgewiesen werden konnte die theoretische Involviertheitsabhängigkeit des Ablenkungseffektes indessen nicht. Die Validierung der Gegenargumentations-Hypothese über die Interaktion der Ablenkung und der Involviertheit steht somit noch aus.

5.1.2. Vorwarnung und zeitliche Stabilität

Auf eine noch längere Tradition als die Involviertheit schaut in der Ablenkungsforschung die Vorwarnung zurück. Tatsächlich rührt die originäre Gegenargumentations-Hypothese von den Bemühungen Festingers und Maccobys her, den problematischen Vorwarnungsbefund von Allyn & Festinger (1961) im nachhinein zu erklären.

In dieser Untersuchung legte Dr. Maccoby als vorgeblicher Verkehrsexperte Schülern dar, weshalb Jugendliche am Steuer gemeingefährlich seien und deshalb strengen Kontrollen unterworfen werden sollten. Einundvierzig Versuchspersonen waren aufgefordert, aufmerksam zuzuhören, weil sie im Anschluß an die Ansprache über ihre Meinung zum Thema befragt werden würden; die restlichen sechsundvierzig Schüler dagegen sollten auf Sprecher und Rede achten, um einen Eindruck von der Persönlichkeit des Referenten zu gewinnen : Tatsächlich sei der Versuchsleiter an der Erforschung der Prozesse der Eindrucksbildung interessiert. Die "meinungsorientierten" Teilnehmer erfuhren in der Instruktion, welchen Standpunkt Dr. Maccoby vertreten würde; die persönlichkeitsorientierten dagegen dachten lediglich, ein Sachverständiger werde sich zu einem Thema äußern, das er besonders gut beherrsche, um möglichst unverkrampft wirken zu können.

Aus dissonanztheoretischer Sicht erwarteten Allyn und Festinger, daß das Wissen um der eigenen Meinung widersprechende Kognitionen zu einem involvierenden Thema bei den Versuchspersonen Dissonanz erzeugen werde. In der Darbietungssituation, in der die Beeinflussung des Kommunikators ausgeschlossen sei, stünden als Mittel der Dissonanzreduktion nur die Veränderung der eigenen Einstellung sowie die Abwertung der Quelle zur Verfügung. Die meinungsorientierte Versuchsperson, die eine einstellungskonträre Kommunikation erwartet, sollte "... approach the situation with hesitancy, suspicion, and perhaps some hostility. If he does approach the situation in this way, then it seems natural to expect that his first ans easiest reaction will be to reject the communicator" (Allyn et al., 1961, S. 36). Anders der nichtvorgewarnte, persönlichleitsorientierte Teilnehmer, der als Mittel der Dissonanzreduktion eher Einstellungswandel an den Tag legen sollte.

Die statistische Schwäche des Gesamtergebnisses machte eine Zusatzanalyse in Ahhängigkeit von der Extremheit der Vortestmeinung erforderlich. Schüler mit extremen Positionen - welche bezeichnenderweise auch diejenigen sind, für die das Erlangen des Führerscheines sehr wichtig ist (hohe Involviertheit, vgl. 5.1.1. und 14.1.3.1.) - zeigten sich in der Persönlichkeitsbedingung signifikant beeinflußter als die vergleichbaren, meinungsorientierten Teilnehmer. Bei den Schülern, deren Vortestmeinung gemäßigt war, zeigte die Vorwarnungsmanipulation dagegen keine Wirkung.

Problematisch wurde dieses Ergebnis dadurch, daß entgegen der Erwartung zwischen der Extremheit der Vortestmeinung und dem Ausmaß der Abwertung keinerlei Zusammenhang bestand. Obwohl sie anmerken, daß das Ausbleiden der theoretisch bedeutsamen Abwertungszunahme bei extremen, meinungsorientierten Versuchspersonen vielleicht einem Deckeneffekt zuzuschreiben sei (die Abwertung liegt für gemäßigte Teilnehmer bereits bei 80 %), erkennen Allyn und Festinger an, daß "... if there is not a ceiling phenomenon here, there is a theoretical difficulty involved in interpreting the rejection data" (Op. cit., S.40).

Es ist diese "theoretische Schwierigkeit", die Festinger & Maccoby (1964) zur Formulierung der Gegenargumentations-Hypothese führte.

An der Erforschung des Einflusses der Vorwarnung interessiert, bemängelten Freedman & Sears (1965) die bei Allyn und Festinger vorhandene Konfundierung der Ablenkung und der Vorwarnung, zumal eine Ablenkungsmanipulation ihnen ein geeignetes Mittel erschien, zwischen drei möglichen Vorwarnungsmechanismen zu unterscheiden. Vorgewarnte Zielpersonen könnten sich nämlich widerstandsfähiger zeigen, weil sie den Kommunikator stärker abwerten, aber auch, weil sie vielleicht die einstellungskonträre Information durch Unaufmerksamkeit vermeiden und schließlich, weil sie Gelegenheit haben, sich Argumente gegen den Standpunkt des Sprechers zu überlegen. Wenn die Abwertung oder die Unaufmerksamkeit für das Zustandekommen des Vorwarnungseffektes entscheidend sind, sollte die Ablenkung die Ergebnisse nicht beeinflussen. Rührt dagegen der Widerstand der vorgewarnten Versuchspersonen daher, daß sie Gegenargumente konstruieren, sollte die Ablenkung, die den Gegenargumentationsprozeß behindert, den Einfluß der Vorwarnung bedeutend vermindern.

Neben einer Behaltens- und Abwertungsmessung zur Überprüfung der beiden ersten Alternativen nahmen die Autoren den Faktor Zeit als unabhängige Variable in ihr Design auf. Grundgedanke war hier, daß Personen, die zehn Minuten vor der Darbietung der Kommunikation vorgewarnt würden, mehr Gegenargumente konstruieren könnten als Leute, denen entweder zwei Minuten oder nur unmittelbar vor Beginn der Rede der einstellungskonträre Standpunkt der Quelle offenbart werde. Wiederum bestand die Ablenkungsmanipulation in einer Instruktion zur Meinungs- beziehungsweise Persönlichkeitsorientiertheit der Teilnehmer; auch der weitere Ablauf des Versuchs entsprach dem der Untersuchung von Allyn und Festinger.

Die Varianzanalyse der Daten erbrachte den erwarteten Haupteffekt der Vorwarnung, nicht aber den Ablenkungseffekt. Zur Unterstützung der Hypothese, wonach eine Vorwarnung die Zielpersonen zur Konstruktion von Gegenargumenten motiviert, brachte die Trendanalyse zutage, daß der Einstellungswandel mit zunehmendem zeitlichem Abstand zwischen der Vorwarnung und der Darbietung der Kommunikation dramatisch abnahm. Ferner wurde der - nicht einmal tendenzielle - größere Einstellungswandel abgelenkter vorgewarnter Versuchspersonen zugunsten der Hypothese gewertet, daß die Ablenkung den Einstellungswandel verhindert und dadurch dem Vorwarnungseffekt entgegenwirkt.

Allerdings sind diese Schlußfolgerungen nicht unmittelbar einsichtig. Zum einen ist unklar, inwiefern die Ablenkung, die als Kapazitätsbeeinträchtigung die Produktion von Gegenargumenten während der Darbietung der Kommunikation hemmen soll, einen Gegenargumentationsprozeß beeinflußt, der nach Auffassung der Autoren überwiegend in der Zeit zwischen der Warnung und der Darbietung, also in unabgelenktem Zustand, stattfindet. Darüber hinaus dürfte die Instruktion, auf die Persönlichkeit des Sprechers zu achten, mehr einer Ablenkung von der Überredungsabsicht als einer durch Kapazitätsüberforderung bedingten Ablenkung vom Gegenargumentieren gleichkommen. Sofern die Information über die vom Kommunikator gehegten Absichten beziehungsweise den Zweck des Experimentes später als Vorwarnungsinduktion konzeptualisiert wurde (Papageorgis, 1968), scheint der ohnehin kaum vorhandene Ablenkungseffekt dieser Untersuchung nicht ohne weiteres für die Gegenargumentations-Hypothese zu sprechen.

Die Interaktion der Ablenkung und der Vorwarnung stand schließlich auch im Mittelpunkt eines Experiments, das von Holt & Watts (1974) und von Watts & Holt (1979, Exp. 2) veröffentlicht wurde. Mit einer Vorwarnungsmanipulation hatten zuvor Holt & Watts (1973) einen "Sleeper"-Effekt erzielt, und zwar aufgrund der Überlegung, daß eine Warnung vor der Überredungsabsicht des Kommunikators wie eine negative Quelle, das heißt als "Abwertungshinweis" (discounting cue), der den unmittelbaren Einstellungswandel unterdrückt, agiere. Das sich mit der Zeit einstellende Vergessen des Zusammenhanges zwischen dem Inhalt der Kommunikation und dem "Abwertungshinweis" bewirke, daß eine Woche nach der Darbietung der Kommunikation die vorgewarnten Versuchspersonen mehr Einstellungswandel zeitigten als bei der ersten Messung.

Auf die Ablenkung übertragen lautet diese Argumentation in der Formulierung von Watts & Holt (1979), daß ein auf der Verhinderung der Gegenargumentation basierender Einstellungswandel von kurzer Dauer sein müsse. Nach dem Experiment böte sich nämlich für die Teilnehmer Gelegenheit genug, sich die Gegenargumente zu überlegen, die die Ablenkung ursprünglich unterbunden habe. Da sich die Ablenkung zudem nachweislich negativ auf das Erlernen des Kommunikationsinhaltes auswirke, müsse bei einer zweiten, eine Woche später durchgeführten Einstellungsmessung ein wesentlich niedrigeres Überredungsniveau zu beobachten sein. Aus dieser Sicht wäre die zeitliche Instabilität ablenkungsinduzierten Einstellungswandels ein weiterer Beleg für die Richtigkeit der Gegenargumentations-Hypothese.

Holt und Watts untersuchten diese Vorhersage mit einem Nachtest-Kontrollgruppen-Design, in dem sowohl die Ablenkung als auch die Vorwarnung und der Zeitpunkt der Messung variiert wurden. Die Ablenkungsmanipulation bestand darin, daß der Text der dreihundert Wörter langen Kommunikation in weißen Buchstaben auf schwarzem Grund gedruckt war.

Die postulierte dreifache Interaktion zwischen Ablenkung, Vorwarnung und Zeitpunkt der Messung erwies sich als signifikant; auch deuteten sämtliche Mittelwerte in die erwartete Richtung. Für den Gegenargumentationsprozeß sprach, daß die Ablenkung den negativen Einfluß der Vorwarnung auf den Einstellungswandel vollends annulierte; erwartungsgemäß schwand dieser ablenkungsinduzierte Wandel dergestalt, daß sich die Kontrollpersonen nach einer Woche überzeugter zeigten als die abgelenkten Versuchspersonen.

Wiederum aber vermögen diese Daten nicht restlos zu überzeugen. Zum einen erscheinen die Folgerungen bezüglich der zeitlichen Stabilität ablenkungsindizierten Einstellungswandels insofern nicht schlüssig, als sich der einfache Effekt der Ablenkung bei nichtvorgewarnten Versuchspersonen und unmittelbar im Anschluß an die Darbietung durchgeführter Messung augenscheinlich gering ausnimmt. Liegt aber, wie die in **Tabelle 5.1.** wiedergegebenen Mittelwerte es nahelegen, zwischen diesen, den Bedingungen des klasisschen Ablenkungsexperimentes entsprechenden Gruppen kein signifikanter Einstellungsunterschied vor, müßte die äußerst originelle Ablenkunsmanipulation der Autoren als Fehlschlag gewertet werden. In diesem Fall aber dürften sich die betreffenden Versuchspersonen kaum veranlaßt gefühlt haben, ein nicht verhindertes Gegenargumentieren zwischen den zwei Messungen nachzuholen.

Darüber hinaus scheinen sich die Autoren über das Zustandekommen des Vorwarnungseffektes nicht ganz im klaren zu sein. Einerseits wird der signifikante absolute "Sleeper"-Effekt der vorgewarnten, nichtabgelenkten Versuchspersonen auf die Dissoziierung des negativen Abwertungshinweises zurückgeführt; andererseits heißt es, die Ablenkung habe den Vorwarnungseffekt bei der ersten Messung annuliert, weil sie die ansonsten hohe Gegenargumentation verhindert habe. Der geringe unmittelbare Einstellungswandel vorgewarnter nichtabgelenkter Rezipienten muß daher, wenig eindeutig, sowohl von dem negativen Hinweis als auch von einem hohen Gegenargumentationsniveau herrühren.

Beunruhigend ist schließlich, daß die Kontrollgruppenmittelwerte in der Auswertung nicht berücksichtigt wurden, obwohl große Unterschiede unübersehbar sind und die Versuchsdurchführung nicht ganz dem Üblichen entspricht. So lasen sämtliche Teilnehmer zwei Kommunikationen, die eine in normalem, die andere in "ablenkendem" Druck; ferner fungierten sie als Kontrollpersonen für weitere zwei Themen, über die sie nicht informiert worden waren. Allein die Überredungsabsicht (Vorwarnung) wurde interindividuell manipuliert, so daß die Kontrollmittelwerte jeweils von Personen stammen, die sich entweder als im Überredungsexperiment befindlich wahrnehmen mußten oder nicht. Bemerkenswert ist hierbei, daß der Unterschied zwischen den Mittelwerten der vorgewarnten und der nichtvorgewarnten "Kontrollpersonen" sowohl bei der ersten (Unterschied : 7,3) als auch bei der zweiten Messung (Unterschied : 9,71) im Ausmaß die meisten, von den unabhängigen Variablen verursach-

Tabelle 5.1. Das Ergebnis der Untersuchung von Holt & Watts (Einstellungsmittelwerte nach Watts & Holt, 1979, Exp. 2, S. 785).

	keine Vorwarnung		Vorwarnung	
	1. Messung	2. Messung	1. Messung	2. Messung
keine Ablenkung	70,77	63,85	53,85	61,73
Ablenkung	75,38	59,42	74,42	57,12
Baseline	54,42	54,23	47,12	44,52

ten Effekte übertrifft. Daß diese Unterschiede als Reaktanz auf die Überredungsabsicht interpretiert werden können, dürfte die Aussagekraft der Daten kaum stärken.

5.1.3. Der Einfluß des Selbstwertgefühls

Unter den versuchten indirekten Demonstrationen der Gegenargumentations-Hypothese wäre einer Darstellung der Ablenkungsliteratur von Petty & Brock (1981) zufolge schließlich eine Untersuchung zu nennen, in der zusätzlich zur Ablenkung auch das akute Selbstwertgefühl über eine Erfolgs-Mißerfolgs-Induktion manipuliert wurde.

Unabhängig vom später durchgeführten Experiment erfaßten Rule & Rehill (1970) zunächst die "studentische Meinung" über eine Vielzahl von aktuellen Themen. Anhand dieser Daten konnten sechzig Versuchspersonen ermittelt werden, die einer verstärkten Anwendung des Fernsehens im Schulunterricht mäßig negativ gegenüberstanden und mit fünfzig- bis achtzigprozentiger Sicherheit angaben, diese ihre Meinung werde sich innerhalb des kommenden Jahres nicht ändern.

Zu Beginn des Experiments, an dem stets zwei "naive" Versuchspersonen sowie ein Konfident teilnahmen, wurde nach einer fünfminütigen Entspannungsphase die jeweilige Baseline-Herzfrequenz mit Hilfe eines Elektrokardiographen aufgezeichnet. Anschließend erfuhren die Teilnehmer, daß die Studie sich mit den physiologischen Veränderungen befasse, die bei der Durchführung eines Intelligenztests auftreten könnten. Der nachfolgende Test beinhalte als perzeptiv-motorische Aufgabe die Lösung eines schwierigen Labyrinthproblems, woran sich ein Gedächtnistest, der in der Lektüre eines Aufsatzes mit entsprechender Behaltensprüfung bestehe, anschließe.

Im Rahmen der angeblichen perzeptiv-motorischen Phase wurde das akute Selbstwertgefühl über eine Erfolgs-Mißerfolgs-Induktion manipuliert. Während ein vorgeblich automatisch ausgelöster Summton einer der naiven Versuchspersonen nach drei Minuten kundtat, sie habe das - tatsächlich unlösbare - Labyrinthproblem bewältigt, und der Konfident immerhin schon nach sechs Minuten erfolgreich war, mußte die

Mißerfolgs-Versuchsperson erleben, daß der Experimentator die "erste Phase" nach der vorgesehenen neunminütigen Dauer abbrach, ohne daß sie die Lösung gefunden hatte.

Nachdem aus der Sicht der Autoren das akute Selbstwertgefühl durch das beschriebene Erfolgserlebnis erhöht, durch den Mißerfolg dagegen gesenkt worden war, wurden sechs weitere Minuten für die Lektüre eines Aufsatzes angesetzt, der sich für den verstärkten Gebrauch des Fernsehens im Schulunterricht aussprach.

Als Ablenkung wurde für die Hälfte der Versuchspersonen gleichzeitig und ohne jede Erklärung ein Tonband abgespielt, auf dem zweiundzwanzig verschiedene Alltagsgeräusche (u.a. Gelächter, das Anspringen eines Wagens, das Geräusch eines Eisenbahnzuges) jeweils fünfzehn Sekunden lang zu vernehmen waren. Aufgrund dieser originellen Manipulation waren die Autoren in der Lage, über die Nachtesteinstellung und die Rezeption der Kommunikation hinaus zu erfassen, wieviele verschiedene ablenkende Geräusche jeweils frei erinnert werden konnten.

Die Varianzanalyse des Einstellungswandels erbrachte einen Haupteffekt der Selbstwertmanipulation (p kleiner .01) sowie eine Interaktion zwischen Ablenkung und Selbstwertgefühl (p kleiner .05); wie die in **Tabelle 5.2.** angeführten Mittelwerte verdeutlichen, beruht dabei der Haupteffekt des Selbstwertgefühls im wesentlichen auf dem Einstellungswandel der abgelenkten Erfolgs-Versuchspersonen.

Das Ausbleiben des Ablenkungshaupteffektes interpretieren Petty & Brock (1981, S. 65) dahingehend, daß lediglich Personen mit hohem Selbstwert in der Lage seien, Gegenargumente zu generieren. Unter dieser Voraussetzung wäre einleuchtend, daß sich bei nichtgegenargumentierenden Mißerfolgs-Versuchspersonen keine Zunahme des auf der Verhinderung von Gegenargumenten basierenden Einstellungswandels zeigt.

Allerdings entbehrt diese Interpretation jeglicher Grundlage. Für das akute, also temporäre Selbstwertgefühl von Rule und Rehill können Korrelationen mit konstanten Persönlichkeitseigenschaften wie Intelligenz nicht ohne weiteres angenommen werden. Von ebendieser Korrelation leitet aber McGuire (1968a) seine "Zusatzannahme" ab, wonach ein hohes Selbstwertgefühl eine bessere Rezeptionsfähigkeit bei gleichzeitig geringerer Akzeptierungsbereitschaft bedingt, ein niedriges Selbstwertgefühl dagegen mit einem geringeren Inhaltsverständnis und erhöhter

Tabelle 5.2. Die Ergebnisse der Untersuchung von Rule und Rehill

(Mittelwerte nach Rule et al., 1970, S. 362)

	Kontroll		Ablenkung	
	Erfolg	Miß-erfolg	Erfolg	Miß-erfolg
Einstellungs-wandel (NT - VT)	3,86	3,80	6,26	3,13
Rezeption der Kommunikation	13,80	15,86	14,53	17,06
Rezeption der Ablenkungsreize	-	-	8,46	5,20
Herzfrequenz (x)	2,73	6,69	4,76	11,69

(x) Zunahme gegenüber dem Entspannungsniveau.

Akzeptierungsbereitschaft einhergeht. Daß McGuires Konzeption auf die Ergebnisse nicht anwendbar ist, zeigen die Daten in Tabelle 5.2. gleich in zweifacher Hinsicht. Wenn Personen mit geringem Selbstwert deshalb ablenkungsunempfindlich wären, weil sie generell akzeptierungsbereit sind und daher kaum gegenargumentieren, müßte der differentielle Ablenkungseffekt zwar ausbleiben, aber auf hohem Überredungsniveau : Sämtliche Mißerfolgs-Versuchspersonen müßten sich von der Kommunikation stark beeinflußt zeigen. Tatsächlich jedoch ist in den Mißerfolgsbedingungen weniger Einstellungswandel zu beobachten als bei den vorgeblich stark gegenargumentierenden nichtabgelenkten Erfolgs-Versuchspersonen. Wenn der Ablenkungseffekt somit vorhersagengemäß ausbleibt, geschieht dies keineswegs aus dem postulierten Grund.

Zum zweiten müßte der kompensatorischen Annahme des Prozeß-Modells zufolge dieser hohen Akzeptierungsbereitschaft eine vergleichsweise geringere Rezeptionsfähigkeit gegenüberstehen, die den beobachteten niedrigeren Wandel erklären könnte. Wiederum erzielen die Mißerfolgs-Versuchspersonen im Gegenteil wesentlich höhere Rezeptionsscores als Teilnehmer, bei denen ein hohes Selbstwertgefühl manipuliert worden ist (p kleiner .01); auch versäumen Rule und Rehill es nicht, die triviale Korrelation von r = -.16 zwischen Rezeption und Einstellungswandel gegen das Prozeß-Modell auszulegen (Op. Cit., S. 363).

Mit McGuires Selbstwert-Thesen, die den Kommentar von Petty und Brock vermutlich inspirieren, ist das berichtete Datenmuster mithin kaum zu vereinbaren.

Die Autoren selbst favorisieren demgegenüber eine rezeptionszentrierte Erklärung ihrer Daten : Für sie liegt ein "Fokuseffekt" im Sinne Easterbrooks (1959) vor.

Konsistent mit dessen "empirischer Generalisierung", wonach sich das Aufmerksamkeitsfeld mit zunehmender Aktivierung verengt (cf. 14.2.1.1.), ist in der Tat, daß abgelenkte Mißerfolgs-Versuchspersonen laut Herzfrequenzdaten wesentlich aktivierter waren als die entsprechenden Erfolgs-Versuchspersonen (Ablenkung, p kleiner .05; Erfolg, p kleiner .01; Interaktion n.s.), gleichzeitig aber deutlich weniger Ablenkungsgeräusche erinnern konnten (p kleiner .01).

Rule und Rehill folgern daraus, daß die aktivierten Mißerfolgs-Versuchspersonen ihre reduzierte Aufmerksamkeit auf die Kommunikation fokussiert haben, weswegen die periphären Ablenkungsreize nicht wahrgenommen wurden. Da sie infolgedessen gleichsam nicht abgelenkt waren, sei auch ihre kritische Fähigkeit unbeeinträchtigt geblieben. Die minder aktivierten Erfolgs-Versuchspersonen seien demgegenüber mit ihrem breiteren Aufmerksamkeitsfeld verstärkt den Ablenkungsreizen ausgesetzt gewesen und dadurch am Gegenargumentieren gehindert worden.

Mit dieser Hypothese, in der man zwar die Erklärung des Haupteffektes der Ablenkung auf die Herzfrequenz vermißt, für die die Autoren aber immerhin eine hochsignifikante Korrelation zwischen der Anzahl der erinnerten Ablenkungsreize und dem Einstellungswandel anführen können ($r = +.54$, p kleiner .005), befinden sich Rule und Rehill durchaus in der Logik des gängigen Ablenkungsverständnisses, da auch für sie "... the individual can adequately cope with only a restricted amount of cognitive activity at one time" (Op. cit., S.360). Daß ihr Befund dennoch kaum oder nur stark abgewandelt in die Literatur einging, dürfte damit zusammenhängen, daß es immerhin als Schönheitsfehler betrachtet werden kann, wenn Personen von den sie angeblich so stark ablenkenden zweiundzwanzig Geräuschen insgesamt nur knapp 8,46 erinnern können. Vor allen Dingen aber klingt diese Hypothese einer übermäßigen, jegliche Gegenargumentation vereitelnden Ablenkung wenig überzeugend, wenn die Rezeptionsdaten gleichzeitig belegen, daß die also überforderten Individuen die Kommunikation relativ besser erinnern als die vergleichbaren Kontrollpersonen.

Infolgedessen wird auf diese nichttrivialen Ergebnisse auch noch zurückzukommen sein (cf. 14.2.2.2.).

Vorläufig bliebe festzuhalten, daß nachweislich stärker abgelenkte Rezipienten einer einstellungskonträren Kommunikation mehr zustimmen als Personen, die - aus welchem Grund auch immer - subjektiv vergleichsweise weniger abgelenkt waren.

Aus dieser Sicht läge mit dieser Studie ein weiterer, rein quantitativer Beleg des förderlichen Einflusses der Ablenkung auf den Einstellungswandel vor. Als indirekte Demonstration der Gegenargumentations-Hypothese müßte die Untersuchung von Rule und Rehill allerdings ausscheiden : Grundlage der berichteten Interaktion der Ablenkung und des Selbstwertgefühls wäre ein höheres Ablenkungs-, nicht aber ein

höheres Gegenargumentationsniveau der Erfolgs-Versuchspersonen. Umgekehrt läßt sich, abgesehen von der besseren Rezeptionsleistung abgelenkter Teilnehmer, mit den berichteten Daten indessen auch keine Widerlegung der Gegenargumentations-Hypothese untermauern.

Generell ergeben sich aus der sogenannten "Situationsbedingtheit" des Ablenkungseffektes keine schlüssigen Ergebnisse, weder für noch wider die Gegenargumentations-Hypothese. Will man sie dennoch als indirekte Validierung betrachten, müßte hinzugefügt werden, daß operationale und statistische Ansprüche drastisch zu senken wären.

5.2. Die Theorie der kognitiven Reaktion

Angesichts dieser nicht nur theoretischen Schwäche der indirekten Demonstrationsversuche blieb die Erforschung der Auswirkungen der Ablenkung auf den Gegenargumentationsprozeß (Satz Id) Untersuchungen vorbehalten, in denen auf der Grundlage des von Brock im Jahre 1967 entwickelten Auflistungsverfahrens die Produktion von Gegenargumenten vom theoretischen Konstrukt zur abhängigen Variablen wurde.

Parallel zu diesem "technischen" Fortschritt erhielt die Gegenargumentations-Hypothese empirische Unterstützung aus Untersuchungen, die mit Berufung auf die Theorie der kognitiven Reaktion Greenwalds (1968, 1970) durchgeführt wurden.

Weil weder der theoretische Kommentar noch die empirische Forschung zwischen unmittelbar von der Gegenargumentations-Hypothese herrührenden Fragestellungen und auf der Theorie der kognitiven Reaktion basierenden Experimenten unterscheidet, wurde im Gegensatz zu den indirekten Demonstrationsversuchen, die sich ausnahmslos auf Festinger & Maccoby (1964) berufen, in der nachfolgenden Darstellung der "direkt" beobachteten Effekte der Ablenkung auf die kognitive Aktivität (5.3.) die jeweilige theoretische Herleitung zur Gliederung der empirischen Evidenz nicht berücksichtigt. Vielmehr erschien es akzeptabel, die Theorie der kognitiven Reaktion als artikulierten konzeptuellen Rahmen des für beide Ansätze unerläßlichen Postulats der kognitiven Vermittlung des Einstellungswandels (Satz II der Gegenargumentations-Hypothese) darzustellen. Obwohl dies schon deshalb illegitim ist, weil die Gegenargumente von Festinger und Maccoby mit den negativen Assoziationen Greenwalds nicht identisch sind, trat dieser wenn auch nicht unerhebliche qualitative Unterschied im Gegenargumentationsprozeß relativ zur gemeinsamen, fundamentalen Idee der "gedanklichen Verursachung" der Einstellung in den Hintergrund. Zudem wurden die Bemühungen zur empirischen Validierung ebendieser, auch für die Gegenargumentations-Hypothese essentiellen Annahme überwiegend mit Bezug auf Greenwalds Theoretisierung durchgeführt.

Was die Ablenkung anbelangt gereicht schließlich die von der Literatur vorweggenommene Amalgamierung der konsistenztheoretischen Gegenargumentations-Hypothese mit der (Lern-) Theorie der kognitiven Reaktion für beide Ansätze zum Nutzen. Die "ad hoc" Erklärung Festingers und Maccobys erlangt darin einen theoretisch stichhaltigen, allgemeingültigen Hintergrund; eine im Rahmen der Theorie naheliegende Liberalisierung des Gegenargumentationsbegriffes weist eine Perspektive auf, aus der das Herzstück der Hypothese (Satz II) im wesentlichen gegen falsifizierende Ergebnisse (cf. 4.4.2.) geschützt werden könnte. Ihrerseitz wäre die Theorie der kognitiven Reaktion ohne den Kapazitätsmechanismus, den die Gegenargumentations-Hypothese impliziert (Satz I), nicht imstande, Aussagen über den Ablenkungseffekt zu treffen.

Nachfolgend wird daher zunächst Greenwalds Ansatz dargestellt (5.2.1.), bevor die verschiedenen, zur Objektivierung der kognitiven Aktivität entwickelten Gedankenerhebungsverfahren kommentiert werden (5.2.2.), auf deren Grundlage der Nachweis des kausalen Zusammenhanges zwischen Gedanken und Einstellung ablenkungsunabhängig versucht worden ist (5.2.3.). Anschließend wird der Einfluß der Ablenkung auf die Gedanken gesondert besprochen (5.3.).

5.2.1. Darstellung der Theorie

Idem er wie alle Einstellungstheoretiker seit Thurstone von der Prämisse ausging, Grundlage der Einstellung seien im wesentlichen die objektrelevanten Kognitionen, hatte Greenwald (1968, S. 148) die lerntheoretische Ausrichtung seines Ansatzes bereits mitbestimmt : "Since the individual is not born with his cognitions, but acquires them, there seems to be no reasonable alternative to the assumption that cognitions bearing on attitude objects are learned". Anders als die Pioniere der Überredungsforschung konnte Greenwald aber nicht die zahlreichen Untersuchungen ignorieren, in denen entweder der korrelative Zusammenhang zwischen Einstellung und Behalten statistisch nicht erhärtet ist oder erfolgreiche Überredungsvariablen die entsprechenden Effekte auf Wiedererkennungs- und Behaltensleistung verfehlen (cf. 4.2.3., 4.4.).

Um nicht am Rezeptionsparadoxon zu scheitern, mußte die Überredungstheorie aus Greenwalds Sicht anerkennen, daß "... persuasive communications can induce attitude change without necessarily providing the cognitive content on which attitude is based" (Op. cit., S. 149). Daß die Prämisse der Kognitionsfundiertheit der Einstellung dennoch aufrechterhalten werden konnte, ergab sich aus der Identifizierung einer alternativen Informationsquelle : Die kognitive Aktivität der Zielperson.

Wie der Autor selbst anmerkt, ist das Postulat der Überredungswirksamkeit der kognitiven Aktivität im Jahre 1968 nicht mehr neu. Bereits Hovland, Janis & Kelley (1953, S. 11) hatten angenommen, daß "... a major effect of persuasive communication lies in stimulating the individual to think both of his initial opinion and of the new opinion recommended in the communication." Auch für Kelman (1953, S. 187f.) basierte die Wirkung des Verfassens eines einstellungskonträren Aufsatzes darauf, daß "... the performance of a response in the communication situation will ... increase attitude change, to the extent to which implicit supporting responses are produced; it will ... decrease attitude change, to the extent to which implicit interfering responses are produced." Letztlich setzt auch die von McGuire (1964) zur Unterstützung seiner "Impf-Theorie" gewonnene Erkenntnis, ein Widerlegungstraining erhöhe die Überredungsresistenz, indem es die Versuchspersonen zum Nachdeken über Gegenargumente anrege, voraus, daß die kognitive Aktivität des Rezipienten sich kausal auf die Einstellung auswirkt.

Dennoch blieb es Greenwald (1968, 1970) vorbehalten, mit seiner lerntheoretischen Integration des Begriffes der kognitiven Aktivität eine Theorie zu formulieren, die den durchweg ignorierten Überredungsmechanismus selbst erstmals zu entschlüsseln versuchte.

Als unkonditionierter Reiz besitzt die persuasive Kommunikation das Potential, bei dem Kommunikationsempfänger eine unkonditionierte Reaktion auszulösen. Diese unkonditionierte Reaktion besteht darin, daß sich die Zielperson mit dem Einstellungsobjekt gedanklich auseinandersetzt. Mit anderen Worten wird der Rezipient durch die Kommunikation dazu angeregt, über das Objekt nachzudenken. Sofern im Zuge dieser gedanklichen Beschäftigung einzelne objektrelevante Gedanken innerlich wiederholt aufgesagt werden, wird die unkonditionierte kognitive

Reaktion allmählich mit dem Einstellunsobjekt assoziiert. Das Ergebnis dieses Lernprozesses ist, daß das Objekt nunmehr als konditionierter Reiz fungiert und als solcher ausreicht, die konditionierte kognitive Reaktion auszulösen.

Mit dem Begriff der Assoziation ergab sich die Möglichkeit, über diese, stark von Hovland, Janis & Kelley (1953, cf. 7.1.1.3.) inspirierte Analyse der Überredungssituation hinaus den Einstellungswandel selbst in einem "Akzeptierungs-Ablehnungs-Modell" (Greenwald, 1970) zu konzeptualisieren. Wenn die Kommunikation als unkonditionierter Reiz mit ihren Aussagen Reaktionen beziehungsweise Gedanken auslöst, ist nachzuvollziehen, daß die Assoziation einer bestimmten Aussage mit einem positiven Gedanken zur Akzeptierung dieser Aussage führt. Kommt dagegen keine Assoziation zustande oder eine, in der die Aussage mit einem negativen Gedanken verbunden ist, wird die betreffende Aussage der Kommunikation abgelehnt.

In derselben Logik erzeugt eine Kommunikation insgesamt Einstellungswandel, wenn sie überwiegend positive Gedanken auslöst, das heißt, wenn die dominante kognitive Reaktion auf die Kommunikation positiv ist. Löst die Kommunikation dagegen eine negative dominante kognitive Reaktion aus, unterbleibt der Einstellungswandel, oder es kommt sogar zu einem Bumerangeffekt.

Für die Vorhersage der Wirksamkeit von Kommunikationen ist infolgedessen festzustellen, wie sich die interessierenden Variablen auf die Dimensionen der kognitiven Reaktion auswirken. Wo die Intensität der kognitiven Reaktion, das heißt die Stärke der Zustimmung oder Ablehnung, abhängig von der subjektiven Gewichtung der einzelnen Assoziationen, im wesentlichen im Bereich des Individuellen verbleiben mußte, spezifizierte Greenwald (1968) einige Determinanten des Inhalts, das heißt der positiven beziehungsweise negativen Polarität der kognitiven Reaktion. Als Stimulus-Komponenten nannte er den Rahmen (setting), die Quelle sowie den Inhalt der Kommunikation. Von den Charakteristika der Rezipienten sollten sich darüber hinaus das Repertoire der ursprünglichen einstellungsrelevanten Kognitionen, Persönlichkeitsmerkmale sowie die Gruppenzugehörigkeit in dem Gedankeninhalt widerspiegeln.

Schwerpunkt der Theorie der kognitiven Reaktion bleibt nichtsdestoweniger das Interesse an den fundamentalen Prozessen der kausalen Vermittlung des Einstellungswandels, deren lerntheoretisches Verständnis, wie es zuletzt in einer Einleitungsdarstellung des Jahres 1978 zum Ausdruck kommt (cf. Love & Greenwald, 1978), Greenwald ausgesprochen pflegte. Eine Wertung der Theorie der kognitiven Reaktion als bloße "... conceptual orientation (or perhaps a statement of faith) toward the role of thougnt in attitude change and persuasion" (Ostrom, 1981, S. 287) erscheint daher kaum im Sinne ihres Schöpfers. Auch die Kritik von Eagly & Chaiken (in Druck), aus deren Sicht Greenwalds Ansatz keine allgemeine Theorie der Überredung darstellt, weil die Annahmen für den Einfluß distaler Überredungsvariablen sich nicht direkt aus der Theorie ableiten lassen, sondern die Anleihe externer Erklärungsprinzipien erfordern, verkennt die Zielsetzung des Autors. Wo der Kausalmechanismus der Überredung ergründet werden sollte, kam der Vielzahl der speziellen Überredungsvariablen geringe Bedeutung zu. Aus dieser Perspektive ist es tatsächlich wenig sinnvoll, einen -selten Konstanten - Zusammenhang zwischen einer Variablen X und dem Einstellungswandel zu etablieren, solange man außerstande ist zu präzisieren, was denn der beeinflußte Prozeß selbst nun eigentlich ist. Darüber hinaus zeigte sich Greenwald (1968, S. 167f.) sehr wohl bewußt, daß "the analysis of determinants of cognitive response content may very well require explanatory principles outside the scope of the learning principles with which the present research was concerned." Angesichts der Tatsache, daß die meisten Ansätze sich auf die Überredungsvariablen konzentrieren, hinsichtlich des Überredungsmechanismus selbst aber wenig zu sagen wissen, scheint verständlich, weshalb Greenwald sich mit diesem Mangel der Theorie der kognitiven Reaktion unschwer abfand.

5.2.2. Die Erhebungsverfahren

Wie der Erklärungswert der Gegenargumentations-Hypothese hängt die Validität der Theorie der kognitiven Reaktion entscheidend davon ab, ob ein kausaler Zusammenhang zwischen Gedanken und Einstellung nachgewiesen oder zumindest veranschaulicht werden kann (Satz II).

Da hierfür indirekte Schlüsse nicht ausreichen, konzentrierte sich die Forschung darauf, Intensität und Polarität der kognitiven Reaktion einer direkten Beobachtung zu erschließen.

5.2.2.1. Die Auflistungstechnik

Zu diesem Zweck forderte Greenwald (1968, S. 157) seine Versuchspersonen auf, im Anschluß an die Darbietung der Kommunikation Gedanken aufzulisten "... pertinent to forming and expressing an opinion on the issue of general versus specialized education. These thoughts may consist of a.) information favorable to one or the other viewpoint; b.) personal values of yours that are favorable to one or the other viewpoint; c.) features of either viewpoint that you perceive as good; d.) features of either viewpoint that you perceive as bad or harmful; and e.) any other thoughts you feel to be pertinent."

Unter Bezugnahme auf Festinger & Maccoby (1964) hatte bereits Brock (1967, S. 300) seine Versuchspersonen instruiert "... to list your ideas and thoughts concerning the topic of the message you will read about raising quarterly tuition at Ohio State University to Dollar ... State your ideas and thoughts as concisely as possible - a phrase is sufficient. IGNORE SPELLING, GRAMMAR, CORRECT PUNCTUATION."

Von Brocks "antizipatorischer" kognitiver Reaktion, die im Hinblick auf den Ablenkungsmechanismus größte Interpretationsschwierigkeiten mit sich bringt, ganz zu schweigen, bot auch Greenwalds Verfahren keinerlei Gewähr dafür, daß die aufgelisteten themenrelevanten Kognitionen identisch waren mit den Gedanken, die die Versuchspersonen während der Darbietung der Kommunikation gehabt hatten. Die nicht unerhebliche Reaktivität der wiedergegebenen Auflistungsinstruktionen vermag nicht auszuschließen, daß "... in the absence of a request by the experimenter, no counterarguments whatsoever would have occured to subjects..." (Miller & Baron, 1973, S. 105).

Um sicherzugehen, daß mit der Auflistungstechnik Reaktionen auf den Inhalt der Kommunikation und nicht auf die Erhebungsinstruktion gewonnen werden, begrenzten Osterhouse & Brock (1970) die für die Aufgabe verfügbare Zeit auf drei Minuten. Beweggrund war hier die Annahme, daß

die Versuchspersonen unter derart knappen Zeitbedingungen kaum imstande sein würden, sich neue Gedanken zu überlegen, wohl aber, die bereits während der Darbietung konstruierten Argumente zu erinnern.

Zusätzlich zu dieser zeitlichen Begrenzung, die in der Forschung auf einen allgemeinen Konsens stieß, versuchten Petty und Cacioppo (1977) die Instruktion dem theoretischen Konstrukt enger anzupassen, indem sie nicht nur die themenrelevanten Kognitionen, sondern sämtliche Gedanken erfragten, die die Versuchspersonen während der Darbietung der Kommunikation gehabt hatten. Ihre Instruktion lautete denn auch folgendermaßen : "We are now interested in what you were thinking about during the last few minutes ... You should try to record only those ideas that you were thinking during the last few minutes ... Please be completely honest and list all of the thoughts you had." (Petty et al., 1977, S. 648)

Obwohl in beiden Neuerungen eindeutige Verbesserungen der Technik zu sehen sind, waren die Reaktivitätsbedenken noch immer nicht mit der gebotenen Schlüssigkeit ausgeräumt. Bei einer Gedandenerhebung, die nach der Darbietung der Kommunikation stattfindet, verblieb zudem die kausale Richtung des Zusammenhanges zwischen kognitiver Aktivität und Einstellung vollständig im dunkeln. So merkte zum Beispiel Miller (1971, S. 12) an, daß "... counterarguing may be a rationalization process, a post-persuasion technique used to justify whatever position one finds oneself holding." Wenn aber das Ausmaß der Gegenargumente als Rationalisierungsprozeß eine vermittelte und nicht länger vermittelnde Reaktion ist, "the theoretical explanation that invoke counterarguing becomes worthless" (Miller, 1971, ibid.).

Dieser gewichtigen Kritik wollten Petty und Mitarbeiter (1976, Exp.1) dadurch begegnen, daß sie wie bereits Insko, Turnbull und Yandell (1974) die kognitive Reaktion zu Vergleichszwecken bei einem Teil der Versuchspersonen vor, bei der anderen Hälfte dagegen nach der Einstellungsmessung erfragten; dennoch scheint der in beiden Untersuchungen dokumentierte Befund, wonach die Reihenfolge der abhängigen Variablen völlig unwesentlich ist, keine schlüssige Widerlegung der Rationalisierungshypothese.

Infolgedessen sind Versuche unternommen worden, die kognitive Reaktion nicht erst nach, sondern schon während der Darbietung der Kommunikation zu erfassen, in dem Augenblick, da sie tatsächlich

stattfindet. Roberts & Maccoby (1973) zum Beispiel unterbrachen ihre Kommunikation nach jedem wichtigen Argument für zwanzig Sekunden, die die Versuchspersonen zum Niederschreiben ihrer Gedanken nutzen sollten. Technisch noch raffinierter waren die sogenannten "mechanischen Verfahren" von Janis & Terwilliger (1962), Beaber (1975) oder Wellins und Mitarbeitern (1977), in denen die Versuchspersonen selbst die Kommunikation stoppten und ihre Reaktionen auf Tonband sprachen. Der Umstand allerdings, daß dieses Verfahren ein ausgedehntes Training der Teilnehmer voraussetzt, läßt größte Zweifel an der Spontaneität - und damit Wahrhaftigkeit - der Produktionen aufkommen. Tatsächlich beobachten Wellins und Mitarbeiter, es erfolge wenig Gegenargumentation, wenn die Versuchspersonen nicht einschlägig instruiert und ermutigt würden. Roberts und Maccoby, die die Daten aus den Unterbrechungsbedingungen mit den Ergebnissen des gängigen Verfahrens in einem adäquaten Versuchsplan vergleichen konnten, berichten ferner, daß während der Darbietung insgesamt mehr Gedanken produziert werden; zudem seien diese Produktionen bedeutend positiver als die Gedanken, die erst nach der Kommunikation erhoben werden.

Allerdings variieren die Daten nicht nur in Abhängigkeit von dem Zeitpunkt der Gedankenerfassung, sondern buchstäblich von Untersuchung zu Untersuchung. Zumal was den relativen Anteil der verschiedenen Komponenten der kognitiven Reaktion am Zustandekommen der Einstellungseffekte anbelangt, können sowohl die eigenproduzierten Gedanken (z.B. Greenwald, 1968; Roberts et al., 1973) als auch die kommunikationsinduzierten Kognitionen (Calder et al., 1974) den Ausschlag geben. Wo allgemein den Gegenargumenten eine entscheidende Rolle zuerkannt wird, berichtet Beaber (1975), es seien vielmehr die negativen Affektäußerungen, die die Einstellung bestimmten.

Über Reaktivitäts-, Kausalitäts- und Variationsprobleme hinaus ist letztendlich auch nicht auszuschließen, daß die frappierende Analogie der kognitiven Reaktion mit gängigen Einstellungsmaßen im Grunde von einer vollständigen Identität herrührt. Anders als Brock (1967), der lediglich die zudem eng definierten Gegenargumente auszählte, ließ Greenwald (1968) die erhobenen Gedanken von den Versuchspersonen selbst inhaltsanalysieren. Zusätzlich zu Angaben über die Polarität eines jeden Gedankens (positiv, neutral, negativ) wurde auch die jeweilige

Intensität mit Hilfe einer Drei-Punkte-Skala ermittelt. Daß Greenwalds Schülerin Cullen (1968) eine hohe Validität dieses Kognitiven-Reaktions-Indexes verglichen mit Thurstone- und Lickert-Einstellungsskalen berichtet, dürfte infolgedessen auch kaum überraschen. Zu Recht merken Miller und Coleman (1981, S. 110) an, daß "... Cullen's index derived from listed thoughts contains the same basic elements contained by virtually every "standard" measure of attitude - belief and evaluation. The thoughts evoked by the thought-listing instructions constitute beliefs. The ratings performed on these beliefs - the degree to which the elicited beliefs are favorable or unfavorable toward the position advocated by the communication - correspond to evaluation." Daher kann der Kognitive-Reaktions-Index als bloße Einstellungsmessung gesehen werden, als Explizierung gerade salienter Meinungen über das Einstellungsobjekt, was den interessierenden Bezug zu einstellungsvermittelnden Reaktionen auf die Kommunikation gänzlich in Frage stellt.

Die immanente Bedeutung der per Auflistungsverfahren erhobenen Gedanken ist somit nicht nur von der jeweils angewandten Technik und Inhaltsanalyse abhängig, sondern auch von der theoretischen Ausrichtung des Forschers. Ist man von Greenwalds Überredunsansatz überzeugt, wird man die erhobenen Gedanken als einstellungsvermittelnde kognitive Reaktion verstehen und den Beweis für diese Behauptung schuldig bleiben (cf. 5.2.3.). Andernfalls könnten diese Gedanken eventuell die kognitive Struktur der Einstellung (z.B. Miller & Coleman, 1981), alternativ auch eine bloße Auflistung von Einfällen über das Einstellungsthema darstellen. Wiederum könnte indessen nicht demonstriert werden, daß es sich dabei nicht um kognitive Reaktionen im Sinne Greenwalds handelt (cf. 8.4.1.3.).

Da im empirischen Teil der vorliegenden Arbeit anläßlich erheblicher theoretischer Umorientierungen auf diese Problematik noch ausreichend eingegangen wird, soll zur vorläufigen Information noch hinzugefügt werden, daß die Auflistungstechnik, in der themenrelevante Gedanken nach der Darbietung der Kommunikation unter Zeitdruck niedergeschrieben werden, das gebräuchlichste Verfahren darstellt. Die durchgeführten Inhaltsanalysen überschneiden sich für gewöhnlich mit denen von Cacioppo, Harkins & Petty (1981) adaptierten Kategorien, die in **Tabelle 5.3.** angeführt sind und in der vorliegenden Arbeit Verwendung fanden.

Tabelle 5.3. Kategorien der Inhaltsanalyse und Definitionen der Komponenten der kognitiven Reaktion.

(adaptiert von Cacioppo, Harkins & Petty, 1981, S. 41-45)

Polarität	Ursprung	Ziel
P1. positive Gedanken (Gedanken für die dargebotene Position)	**U1.** kommunikationsenthaltene Gedanken (nicht-modifizierte Wiederholungen der dargebotenen Argumente)	**Z1.** Botschaft/Thema
P2. neutrale Gedanken	**U2.** kommunikationsinduzierte Gedanken (Reaktionen auf die Argumente u. Präzisierungen, Veranschaulichungen)	**Z2.** Quelle (Person des Kommunikators u. Stil der Mitteilung)
P3. negative Gedanken (Gedanken gegen die dargebotene Position)	**U3.** eigengenerierte Gedanken (Ideen oder Aussagen, die das Thema betreffen, in der Kommunikation aber nicht vorkommen)	**Z3.** Empfänger

Definitionen

Proargument : P1.U2.Z1.

Gegenargument : P3.U2.Z1.

positive Gedanken : alle P1.

negative Gedanken : alle P3.

kommunikationsinduzierte Gedanken : alle U2.

eigengenerierte Gedanken : alle U3.

5.2.2.2. Der Beitrag der Physiologie

Obwohl Lieberman (1975) die Rückkehr zum Introspektionismus warm empfiehlt und die Auflistungstechnik dem Wunsch von Zavalloni & Louis-Guerin (1979) nachkommt, zur "direkten" Untersuchung der kognitiven Prozesse die "innere Umwelt" freizulegen, empfinden begreiflicherweise die Theoretiker der kognitiven Reaktion den Stand ihres Wissens als unbefriedigend. Im Hinblick auf die lerntheoretischen Auspizien des Ansatzes, die eine Charakterisierung als "neobehavioristisch" im Sinne Suppes' (1975) rechtfertigen würden, ist nicht überraschend, daß sich die Forschung mehr von der kritischen Hinterfragung der wissenschaftlichen Brauchbarkeit des Selbstberichtes (Nisbett & Wilson, 1977) beeindruckt zeigte als durch Appelle, die Sozialpsychologie in die Richtung der Introspektion zu revolutionieren.

Der Ausgangspunkt für die Hoffnung, das imperfekte Auflistungsverfahren alsbald in die Remise der antiquierten sozialpsychologischen Techniken verbannen zu können, ist wiederum in den Überlegungen von Festinger & Maccoby (1964) zu finden. Tatsächlich hatten ja diese Autoren die theoretisch wichtige Gegenargumentation als subvokale Aktivität verstanden (cf. 2.1.).

Aus physiologischer Sicht läßt sich eine solche Aktivität mit Sokolow (1969, S. 568) als eine "... latent and reduced articulation of words accompanied by heightened tonus of the speech musculature or by disconnected bursts of speech motor activity and sometimes by entirely obvious movements of the speech organs" definieren. Elektromyographische Untersuchungen legen ferner nahe, daß "... all forms of thinking associated with the need to reason in a more or less complex fashion are accompanied by amplification of the speech motor impulses" (Sokolow, 1969, S. 555). Auch McGuigan (1970) führt aus, daß zwischen den Gehirnarealen, die für die Sprache verantwortlich sind, und der Sprechmuskulatur Rückmeldungsprozesse stattfinden, die für das "innere Sprechen" maßgeblich sein dürften. Infolgedessen schien die Forderung von Miller & Baron (1973) berechtigt, anstatt des mangelhaften Auflistungsverfahrens physiologische Messungen zur Erforschung des Gegenargumentationsprozesses heranzuziehen.

Tatsächlich vermochten Cacioppo & Petty (1979) zu zeigen, daß sich die von einer Diskrepanz- und Vorwarnungsmanipulation erzeugte Zunahme der Anzahl der Gegenargumente in dem Elektromyogramm der Sprechmuskulatur widerspiegelt.

Indessen wurde auch deutlich, daß die EMG-Messung zwar das Ausmaß der kognitiven Aktivität erfaßt, nicht aber die Polarität der Gedanken. Cacioppo & Sandman (1981) mußten denn auch anerkennen, daß weder das EMG noch eine Kombination mehrerer physiologischer Indikatoren imstande ist, zwischen Gegenargumenten, unterstützenden Kognitionen und neutralen Gedanken zu unterscheiden.

Daß der Umfang kommunikationskonformen beziehungsweise -konträren Denkens im Aktivationsniveau der rechten Gehirnhemisphäre zum Ausdruck kommt (Cacioppo, Petty & Quintanar, 1982) kann zwar als "qualitatives" Ergebnis interpretiert werden, insofern Pro- beziehungsweise Gegenargumente als "affektiv polarisierte Gedanken" verstanden werden können. Für die hier interessierende Hypothese bleibt aber die Erkenntnis, daß affektive kognitive Aktivität offenbar in der diffusen, globalen rechten Hemisphäre anzusiedeln ist, solange von geringem Nutzen, wie die Verschiebung des Alpha-Rythmus, die diesem Phänomen zugrunde liegt, sich nicht unterschiedlich für positive und negative Gedanken äußert.

Pessimistisch muß daher mit Greenwald (1981) gefolgert werden, der Fehlschlag der elektrophysiologischen Methoden habe den Tag der Entwicklung "unaufdringlicher" (unobstrusive) Verfahren zur Erfassung des Inhaltes kognitiver Reaktionen in weite Ferne gerückt.

5.2.3. Kognitive Reaktion und Einstellung

Mit der wenn auch mangelhaften Erfassung der Gedanken ergab sich die Grundlage, den Kern der Theorie der kognitiven Reaktion, der auch den Überlegungen von Festinger und Maccoby (1964) zugrunde liegt, zu überprüfen, das heißt den kausalen Zusammenhang zwischen kognitiver Reaktion und Einstellung (Satz II) zu untersuchen.

Im Wesen der kognitiven Reaktion liegt begründet, daß die für Kausalfolgerungen erforderliche unabhängige Variation zwar versucht wurde, absolute Stringenz aber verfehlte (5.2.3.1.).

Daß die Theorie der kognitiven Reaktion sich in der Einstellungsforschung dennoch durchzusetzen vermochte, ist das Ergebnis einer Vielzahl von Untersuchungen, in denen Einstellungsänderungen stets von den entsprechenden abhängigen Variationen der erhobenen Gedanken begleitet wurden. Da im Rahmen der vorliegenden Arbeit auf eine erschöpfende Darstellung dieser Forschung verzichtet werden muß, sind die im folgenden, in anderem Zusammenhang zu besprechenden Ablenkungsexperimente mit Gedankenerhebung (5.3.) als exemplarisch für diese indirekten Demonstrationen des Aktivitätssatzes anzusehen.

Überwiegend im Rahmen der Ablenkungsforschung wurden darüber hinaus die statistischen Kovariationstechniken angewandt, deren Ergebnisse in Abwesenheit einer zwingenden unabhängigen Manipulation des Gedankeninhaltes allgemein als die überzeugendsten Evidenzien für die kausale Vermittlung der Einstellung durch die kognitive Reaktion betrachtet werden (5.2.3.2.).

5.2.3.1. Die versuchten Kausaldemonstrationen

Es ist leicht nachzuvollziehen, daß Greenwald zur Validierung seines Ansatzes bemüht war, den Inhalt der kognitiven Reaktion direkt zu manipulieren. Allerdings erschien ihm hierfür eine Situation geeignet, die strenggenommen auch nur eine gleichzeitige und gleichgerichtete Variation von Gedanken und Einstellung erzeugen konnte.

Tatsächlich interpretiert Greenwald (1968) das Rollenspielparadigma dahingehend, daß die Instruktion, einen bestimmten, einstellungskonträren Standpunkt publik zu befürworten, direkt auf den Inhalt der kognitiven Reaktion einwirkt.

Infolgedessen forderten Greenwald & Albert (1968) neunzig Versuchspersonen auf, fünf neutral formulierte Fragen zum kontroversen Thema eines allgemeinbildenden versus spezialisierten Grundstudiums zu beantworten. Diese Antworten sollten Argumente beinhalten, die den Standpunkt, den zu vertreten die Teilnehmer aufgefordert waren, unterstützten. Da den Versuchspersonen mithin direkt anbefohlen war, was sie niederzuschreiben hatten, war aus der Sicht der Autoren eine Manipula-

tion des Gedankeninhaltes gegeben. Nachfolgend wurden Einstellungen erwartet, die mit der jeweils zu vertretenden Position in Einklang stehen würden.

In der Auswertung wurde scheinbar nur der Einfluß des vertretenen Standpunktes auf die Einstellungen berücksichtigt; wenig überraschend, erwies sich dieser Unterschied als signifikant. Bemerkenswerterweise betrachteten die Versuchspersonen ferner die eigenen Argumente als wesentlich origineller als die anderer Teilnehmer (p kleiner .001).

In derselben Logik führte Greenwald (1969) ein weiteres Experiment durch, das zwar als Versuch zur Validierung des Ansatzes angekündigt worden war (cf. Greenwald, 1968, S. 156), dann aber als Beitrag der Theorie der kognitiven Reaktion zur Thematik des Rollenspiels veröffentlicht wurde.

Ausgehend von der Annahme, daß die Antizipierung der Verteidigung eines einstellungskonträren Standpunktes die Versuchspersonen dazu bewegt, auf relevante einstellungskonträre Informationen positiver als gewöhnlich zu reagieren, wies Greenwald sechsundsechzig Psychologiestudenten ihre Position zur Grundstrudiumfrage zufällig zu. Nach Erhebung der Vortestmeinung mußten die Teilnehmer die "objektiven Verdienste" von zehn Argumenten bewerten, die je zur Hälfte einen der beiden Standpunkte unterstützten. Diese Bewertungen mußten darüber hinaus schriftlich kurz begründet werden, was die Erstellung eines Reaktions-Indexes ermöglichte.

Die Varianzanalyse der begründeten Bewertungen erbrachte die erwarteten Haupteffekte für die ursprüngliche sowie die zu vertretende Position. Parallel zeigten sich die entsprechenden Effekte auf die Nachtestmeinungen.

Obwohl Greenwald (1969) darin zuzustimmen ist, daß nachweislicher Einstellungswandel im antizipierten Rollenspiel zum Verständnis dieses Phänomens beiträgt, bleibt die Frage der kausalen Vermittlung der Einstellung durch die kognitive Reaktion weiterhin ungeklärt. Der "Reaktions-Index" des vorliegenden Experimentes gleicht mehr einem Argumenten-Kommentar denn einer kognitiven Reaktion; zudem vermag eine parallele Variation es nicht, Kausalannahmen zu untermauern. In Greenwald & Albert (1968) werden die improvisierten, mit der ursprünglichen Meinung konsistenten Argumente nicht berücksichtigt. Auch wird ebendiese ursprüngliche Meinung der Versuchspersonen nicht einmal erfaßt, was zur Überprüfung eines Ansatzes, der als die "initial opinion as a

driving force for persuasion" identifizierend charakterisiert werden konnte (Sternathal, Philipps & Dholakia, 1978), einigermaßen überrascht.

In einer bereits berichteten Untersuchung ging Eagly (1974, Exp. 2, cf. 4.2.3.2.) den Zusammenhang wirkungsvoller an. Auf den Inhalt der kognitiven Reaktion wirkte die Autorin dadurch ein, daß sie den Versuchspersonen beim Anhören der Kommunikation unterschiedliche Rollen zuwies.

Unter dem Vorwand, die Gemütsverfassung beziehungsweise die Perspektive des Zuhörers sei für die Bewertung von Vorlesungen maßgeblich, instruierte sie die Hälfte der Teilnehmer, sich möglichst kritisch zu verhalten. Um dieser Rolle gerecht zu werden, sei vonnöten, sich während der Darbietung der Kommunikation besonders viele Einwände zu überlegen, die den einzelnen Argumenten des Kommunikators sowie seinem Standpunkt selbst widersprechen sollten. Diese Versuchspersonen wußten zudem, daß ein Test feststellen werde, inwieweit sie ihrer Aufgabe genügt hätten. Demgegenüber sollte sich die andere Hälfte der Teilnehmer genauso verhalten, wie sie es gewöhnlich in Vorlesungen zu tun pflegten.

Erwartet wurde natürlich, daß die kritischen Versuchspersonen sehr viel mehr Gegenargumente produzieren würden als die verstehensorientierte Kontrollgruppe. Tatsächlich erzielte die Orientiertheitsmanipulation diesen postulierten Haupteffekt auf die Anzahl der Gegenargumente; dementsprechend lag die Zustimmung zu der Empfehlung der Kommunikation bei den kritischen Rezipienten erwartungsgemäß hochsignifikant niedriger als bei den Teilnehmern, die sich wie herkömmliche Studenten zu verhalten hatten.

Diese als unabhängige Variation des Inhaltes der kognitiven Reaktion intendierte Manipulation legt somit nahe, daß zwischen Gedanken und Einstellung tatsächlich ein kausaler Zusammenhang besteht. Stören müßte sich diese Behauptung nicht in erster Linie an der zweifellos hohen Reaktivität der angewandten Orientiertheitsmanipulation : Daß eine derart kritische Ausrichtung der Rezipienten im Experiment vermutlich selten, unter Realbedingungen nur ausnahmsweise gegeben ist, täte dem hier interessierenden absoluten Zusammenhang zwischen Gedanken und Einstellung keinen Abbruch. Schwerwiegender sind allerdings Bedenken, die Instruktion, sich kritisch zu geben, habe den Versuchspersonen nahegelegt, der Versuchsleiter erwarte, daß sie sich nicht überzeugen

lassen würden. In diesem Falle läge ein eindeutiges Artefakt vor. Darüber hinaus ist auch möglich, daß Versuchspersonen, die viele Gegenargumente produziert haben, sich dadurch festgelegt fühlen und infolgedessen ihre etwaige Zustimmung aus Konsistenzerwägungen unterdrücken, wodurch wiederum die Validität der Rückschlüsse auf die kausale Rolle der kognitiven Aktivität in Frage gestellt wird.

Bedenklich scheint nämlich, daß sich Eaglys Orientiertheitsmanipulation lediglich auf die Zustimmung mit der Empfehlung des Kommunikators, nicht aber auf die Anzahl der Schlafstunden auswirkte, die die Versuchspersonen selbst für angemessen hielten. Wären die Gegenargumentations-Rezipienten inhaltlich von der Unhaltbarkeit der Behauptung, man solle lediglich zwei beziehungsweise sechs Stunden schlafen, überzeugt gewesen, so hätten sie nicht nur die Frage, die in etwa "Inwiefern stimmen Sie mit der Empfehlung von Dr. Robert Paulsen überein ?" gelautet haben dürfte, negativ beantwortet. Auch auf die Frage "Wieviele Stunden Schlaf sind Ihrer Meinung nach für Sie persönlich ideal ?" hätte sich ein Einfluß der kritischen Orientierung zeigen müssen. Tatsächlich war hier aber nur die Verständlichkeitsmanipulation (cf. 4.2.3.2.) wirksam, so daß sich ein Gesamtmittelwert für alle experimentellen Bedingungen errechnen ließ, der signifikant niedriger lag als die Schlafstundenangabe einer Kontrollgruppe, die der Kommunikation nicht ausgesetzt war (Eagly, 1974, S. 764).

Eaglys Manipulation scheint somit einerseits zu viele Alternativerklärungen zuzulassen, als das der anspruchsvolle Nachweis der Kausalität als erbracht gelten könnte. Darüber hinaus vermögen die Einstellungsdaten nicht restlos zu überzeugen.

Einer direkten Demonstration des Zusammenhanges zwischen Einstellung und Gedanken am nächsten kommt eine Untersuchung, die Petty und Cacioppo (1977) zum Verständnis des Vorwarnungseffektes durchführten.

Daß die Ankündigung von Thema und Standpunkt einer nachfolgenden Kommunikation als Vorwarnung nur dann die Einstellungsresistenz erhöht, wenn zwischen der Mitteilung und der Darbietung genügend Zeit verstreicht, wird allgemein dahingehend interpretiert, daß der durch die Vorwarnung angeregte Gegenargumentationsprozeß Zeit in Anspruch nimmt (z.B. Freedman & Sears, 1965, cf. 5.1.2.; Hass & Grady, 1975). In einem Versuch, in dem erstmals die kognitive Aktivität zwischen der Vorwarnung und der Darbietung der Kommunikation per Auflistungsverfahren

erfaßt wurde, konnten Petty und Cacioppo (1977, Exp. 1) erwartungsgemäß belegen, daß vorgewarnte Versuchspersonen tatsächlich Argumente gegen die erwartete Stellungnahme konstruieren. Vermutlich unter dem Einfluß der "Impf-Theorie" (McGuire, 1964; cf. auch McGuire et al., 1965) leiteten die Autoren aber aus der Gegenargumentations-Hypothese ab, daß nicht die Vorwarnung per se die Einstellungsresistenz verursacht, sondern der Umstand, daß die Versuchspersonen die eigene Position überdenken : Dieses Nachdenken müßte aus der Sicht der Autoren generell zur Produktion von Argumenten für den eigenen und mithin gegen den einstellungskonträren Standpunkt führen. Erhöhter Widerstand gegen die Beeinflussung müßte infolgedessen auch dann zu finden sein, wenn nichtgewarnte Versuchspersonnen aufgefordert werden, sich mit dem Einstellungsobjekt gedanklich auseinanderzusetzen.

Petty & Cacioppo (1977, Exp. 2) teilten daher zunächst der Hälfte ihrer Versuchspersonen als Vorwarnung mit, der im Klassenzimmer anwesende klinische Psychologe werde dartun, warum er dem Universitätspräsidenten empfohlen habe, nichtgraduierte Studenten zum Wohnen auf dem Campus zu verpflichten. Demgegenüber erfuhren die übrigen dreißig Psychologiestudenten zum selben Zeitpunkt, der Redner werde aus seinen Erfahrungen am Beratungszentrum der Universität berichten. Drei Minuten nach der jeweiligen Information wurden sämtliche Teilnehmer aufgefordert, entweder die Gedanken, die sie tatsächlich während der letzten Minuten gehabt hatten ("reale Gedanken"), oder aber die "... thoughts on the topic of requiring all freshmen and sophomores to live in dorms on campus." (Petty et al., 1977, S. 651, "themenrelevante Gedanken") aufzulisten.

Da die nichtgewarnten Versuchspersonen, die sich während der Gedankenerhebung mit dem einstellungskonträren Thema befassen mußten, der Überredung widerstehen sollten, wurde vorhergesagt, daß nur die nichtgewarnte, Reale-Gedanken-Bedingung von der Kommunikation beeinflußt sein werde.

Tatsächlich hob sich lediglich der Einstellungsmittelwert der letztgenannten Gruppe signifikant von dem einer nichtbehandelten Kontrollgruppe ab. Da vorgewarnte Teilnehmer zudem mehr Gegenargumente als nichtgewarnte produzierten, die "realen Gedanken" der vorgewarnten Gruppe ferner eine deutliche negative kognitive Aktivität belegten, betrachteten Petty und Cacioppo ihre Hypothese als Bestätigt.

Offenbar wurde es als nicht störend empfunden, daß themeninstruierte Versuchspersonnen eine beträchtliche Proargumentation an den Tag legten. Aus den in **Tabelle 5.4.** wiedergegebenen Daten wird deutlich, daß entgegen der Hypothese der Autoren [3] die antizipatorische kognitive Reaktion nicht zu einer einseitigen Unterstützung der eigenen Einstellung führt. Für die hier interessierende Frage kann zudem der intendierte Nachweis der kausalen Vermittlungsfunktion der Gedanken nicht als erbracht gelten. Obwohl ein (signifikanter ?) Einstellungsunterschied innerhalb der nichtgewarnten Gruppen mit der überwiegend negativen themenrelevanten antizipatorischen kognitiven Reaktion in der Auflistungsbedingung plausibel zu erklären ist, kann bei einer erst nach der Darbietung der Kommunikation erfolgenden Einstellungsmessung nicht mit letzter Entschiedenheit behauptet werden, die gedankliche Beschäftigung mit dem Einstellungsobjekt sei das einzig in Frage kommende Agens. Mit der Reaktanzhypothese, die die Autoren selbst für die Überredungsabsichts-Vorwarnung formulieren (cf. Petty & Cacioppo, 1979a) ließe sich vorhersagen, daß auf die dargebotene Information selbst unterschiedlich reagiert werden müßte, falls die drei einstellungsresistenten Gruppen den Zusammenhang zwischen der ihnen nahezu vorliegenden Thema-Standpunkt-Vorwarnung und dem Ziel der Kommunikation herstellen, was keinen ungewöhnlichen Scharfsinn zu erfordern scheint.

---

[3] Die Verarbeitungs- oder "Elaborationshypothese", die eine differenziertere Vorhersage begründen könnte, wurde erstmals im Jahre 1979 erwähnt (cf. Petty & Cacioppo, 1979b) und vier Jahre nach dem hier referierten Vorwarnungsexperiment von Petty, Cacioppo & Goldman (1981) ausformuliert (cf. 8.3.2.1.).

Tabelle 5.4. Die Ergebnisse der Untersuchung von Petty und Cacioppo

(Mittelwerte nach Petty et al., 1977, Exp. 2, S. 652)

	keine Vorwarnung		Vorwarnung	
	reale Gedanken	Themen-Gedanken	reale Gedanken	Themen-Gedanken
Einstellung	6,27	4,60	3,47	4,20
negative Gedanken	0,00	2,67	2,20	3,46
positive Gedanken	0,00	1,73	0,27	2,20
neutrale Gedanken	4,93	0,60	2,87	0,27

5.2.3.2. Die statistischen Verfahren

Da die Versuche zur unabhängigen Variation des Gedankeninhaltes die zwingende Demonstration der kausalen Rolle der Gedanken im Einstellungswandel somit schuldig bleiben, basieren die Validierungsbemühungen größtenteils auf alternativen Mitteln. Herangezogen werden allgemein Korrelationen zwischen diversen Komponenten der kognitiven Reaktion und der Nachtesteinstellung, deren Signifikanz die Kausaldemonstration zwar nicht ersetzt, der Argumentation indessen einigen Rückhalt verleiht.

In diesem Zusammenhang sind zwei unterschiedliche Forschungstraditionen zu erwähnen. Die chronologisch ältere zielt darauf, das relative Gewicht des Lernens beziehungsweise des Behaltens und der kognitiven Reaktion in der Verursachung des Einstellungswandels zu ermitteln, eine Fragestellung, die unter anderen den Untersuchungen von Calder und Mitarbeitern (1974), Greenwald (1968), Insko, Lind & La Tour (1976) sowie Love & Greenwald (1978) voransteht. Das typische Ergebnis ist hier, daß zumindest eine Komponente der kognitiven Reaktion (die eigengenerierten Gedanken bei Greenwald und Love & Greenwald; die kommunikationsinduzierten Gedanken bei Calder et al, während Insko et al. nur die Polarität korrelieren) oder auch die kognitive Reaktion und deren Behalten (Love et al., 1978) hochsignifikant mit der Nachteinstellung korreliert, zwischen der Einstellung und dem Behalten des Inhalts der Kommunikation hingegen kein statistischer Zusammenhang nachweisbar ist, was bereits aus Anlaß der Rezeptionsproblematik besprochen wurde (cf. 4.2.3., 4.4.1.).

Die zweite Forschungstradition rührt direkt von der Gegenargumentations-Hypothese her und ist infolgedessen bemüht, die kausale Rolle der Gegenargumente, zumeist im Zustandekommen des Ablenkungseffektes, zu belegen. Dabei wird eine signifikante negative Korrelation zwischen der Anzahl der Gegenargumente und der Nachtesteinstellung allgemein vorausgesetzt, um ein Ergebnis als Bestätigung der Gegenargumentations-Hypothese zu werten.

Obwohl im Zuge der "Krise" der Sozialpsychologie korrelativen Verfahren das Wort geredet wurde (z.B. Cronbach, 1975; McGuire, 1973) fand man sich dennoch mit diesem Stadium der Beweisführung nicht ab, zumal ja keine nichtmanipulierbaren Feldvariablen vorlagen sondern im Rahmen des traditionellen Laborversuches gearbeitet wurde.

Infolgedessen zog erstmals Cook (1969) ein auf den Annahmen Blalocks (1961) beruhendes kovarianzanalytisches Verfahren heran, um den relativen Beitrag verschiedener potentieller Vermittlungsfaktoren im Einstellungswandel zu bestimmen. Es zeigte sich, daß allein die Kovariation der Anzahl der Gegenargumente den signifikanten Haupteffekt der Glaubhaftigkeit auf sämtlichen Einstellungsmaßen unterhalb des Signifikanzniveaus zu bringen vermochte (Cook, 1969, Exp. 1,8-Argumente-Bedingung, cf. S. 350f).

In einem Ablenkungsexperiment demonstrierten ferner Osterhouse & Brock (1970, Exp. 2), daß der ursprünglich signifikante Einfluß der Ablenkung auf den Einstellungswandel ($F(3,128) = 3,0$, p kleiner .05) auf ein $F(3,127) = 1,02$ sank, wenn die Anzahl der Gegenargumente gemäß der Blalock-Methode kovariiert wurde (Op. cit., S. 352).

Was die Gegenargumente anbelangt, errechneten schließlich auch Insko, Turnbull & Yandell (1974) ein ähnliches Ergebnis, in dem der Kontrast zwischen einer Ablenkungs- und einer Kontrollbedingung nich länger signifikant war, wenn die Anzahl der Gegenargumente als Kovariate diente (Op. cit., S. 522).

Im Zuge der Verbreitung der Theorie der kognitiven Reaktion rückten in manchen Fragestellungen auch zunehmend die positiven Gedanken in den Mittelpunkt des Interesses.

So verliehen zum Beispiel Sternthal, Dholakia & Leavitt (1978) ihrer Hypothese, wonach ein einstellungskonformer Kommunikator bei mäßiger Glaubhaftigkeit überzeugender wirkt als bei hoher Glaubhaftigkeit, durch Blalocks Kovariationsverfahren Nachdruck. Da die Überlegenheit des mäßig glaubhaften über den hoch glaubhaften Kommunikator darauf beruhen sollte, daß die Zielpersonen "... felt a need to bolster support for a position they favored when the communicator was of questionable credibility" (Op. cit., S. 259), wurde natürlich erwartet, daß die Rezipienten, die den mäßig glaubhaften Kommunikator unterstützen wollten, mehr Proargumente generieren würden als Versuchspersonen, die ihre eigene Position bei einem hoch glaubhaften Kommunikator

in guten Händen wüßten. Tatsächlich zeigte sich, daß der mäßig glaubhafte Kommunikator mehr Zustimmung erzeugte (p kleiner .05) und diesem Polarisierungseffekt mehr unterstützende Gedanken entsprachen (p kleiner .025). Wurde darüber hinaus die Anzahl dieser Proargumente kovariiert, war der Einfluß der Glaubhaftigkeitsmanipulation auf die Einstellung statistisch nicht mehr bedeutsam.

Petty, Wells & Brock (1976) berichten schließlich zwei Untersuchungen, in denen die jeweils kritische Interaktion zwischen der Ablenkung und der Widerlegbarkeit bei einer Kovariation der Gegenargumente, der Proargumente sowie beider Komponenten gleichzeitig unter das Signifikanzniveau zurückfiel (Op. cit., S. 883).

Die Häufigkeit, mit der beeindruckende Korrelationen zwischen theoretisch wichtigen Komponenten der kognitiven Reaktion und der Nachteinstellung dokumentiert sind, sowie die Ergebnisse der in den sechs erwähnten Untersuchungen angewandten Kovariationsmethode stellen die wichtigste Grundlage des breiten Konsensus dar, wonach die kognitive Aktivität der Zielperson eine bedeutende kausale Rolle in der Überredung spielt. Schlüssig demonstriert ist dieses zentrale Postulat (Satz II) indessen nicht. Wenn zum Beispiel der Gedanken-Index nichts weiter bedeutet als eine zusätzliche Einstellungsmessung, wie Romer (1979a, cf. 6.4.) nachzuweisen glaubt, wären die starken Korrelationen lediglich der Ausdruck einer instrumentellen Identität und hätten in bezug auf Kausalzusammenhänge keinerlei Aussagekraft. Auch formuliert Anderson (1981, S. 382f.) nicht nur gegen das Einstellungsmodell von Fishbein & Ajzen (1975), sondern gegen sämtliche, sowohl auf Kovariations- wie auch auf Korrelationsverfahren basierende Demonstrationen schwerwiegende Bedenken, deren Wiedergabe sich schon deshalb erübrigt, weil der Hinweis darauf, Korrelationen bedeuteten keine Kausalität, in vermutlich keinem Methodenlehrbuch fehlt.

Die vermittelnde Funktion der Gedanken im Einstellungswandel (Satz II) stellt somit nach wie vor eine mögliche, nicht aber eine zwingende Erklärung für die zahlreichen Befunde dar, in denen manipulierte Variablen sich auf die aufgelisteten Gedanken und die Einstellungen in theoretisch übereinstimmender Weise auswirken. Weil parallele Datenmuster und methodische Verfahren keine Demonstration im eigentlichen Sinne erbringen, beruht der Aktivitätssatz weiterhin auf der Intuition der Forscher.

5.3. Der Einfluß der Ablenkung auf die kognitive Aktivität

Ohne letzte Gewißheit über den Zusammenhang zwischen kognitiver Aktivität und Einstellungswandel (Satz II) bleibt die psychologische Bedeutung beobachteter Effekte der Ablenkung auf die aufgelisteten Gedanken (Satz Id) offen. Strenggenommen kann somit selbst aus einer Bestätigung der gedankenrelevanten Kapazitätsannahme nicht stringent auf die Triftigkeit der Gegenargumentations-Hypothese geschlossen werden.

Wenn somit die anschließende Darstellung von vornherein erkenntnisärmer ausfallen muß als ursprünglich erhofft, darf ihr andererseits auch nicht jedwede Aussagekraft abgesprochen werden. Selbst wenn die erhobenen Gedanken weder zur Einstellung noch zur authentischen kognitiven Aktivität Bezug hätten, würfen statistisch verläßliche Variationen dennoch die Frage auf, wie beziehungsweise weshalb die Ablenkung das "Auflistungsverhalten" der Versuchspersonen beeinflußt. Weil die Vermittlungsfunktion der Gedanken im Einstellungswandel zwar nicht demonstriert werden konnte, umgekehrt aber auch nicht das Gegenteil bewiesen wurde, erschien es akzeptabel, die nachfolgende Darstellung weiterhin als Überprüfung des Einflusses der Ablenkung auf den Gegenargumentationsprozeß (Satz Id) im Sinne der Hypothese von Festinger & Maccoby (1964) zu verstehen.

Dabei spiegelt die chronologische Reihenfolge der Untersuchungen im wesentlichen den Unterschied zwischen den direkt von der Gegenargumentations-Hypothese herrührenden und den der Theorie der kognitiven Reaktion verpflichteten Fragestellungen wider.

Entscheidendes Merkmal dieser unterschiedlichen Herleitung ist, daß in den sich auf Festinger und Maccoby berufenden Experimenten von Osterhouse & Brock (1970; 5.3.1.), Keating & Brock (1971, 1974; 5.3.2.) sowie MacCann Haslett (1976; 5.3.2.) lediglich die Gegenargumente ausgezählt wurden. Letztere wurden überdies äußerst restriktiv und anspruchsvoll definiert : Nur "Three types of statements were classified as counterarguments :

1.) declarative statements which specifically mentioned possible undesirable consequences of the arguments used in the communication;

2.) statements which questioned the validity of the arguments presented and

3.) statements which suggested alternative means of achieving the ends advocated." (MacCann Haslett, 1976, S. 86)

Was die Ablenkung betrifft, wird die Theorie der kognitiven Reaktion allgemein dahingehend vereinfacht, daß sie die Logik der ursprünglichen Ablenkungserklärung auf die Wirksamkeit einstellungskonformer Kommunikationen erweitert. Weil aus dieser Sicht auch den kommunikationsunterstützenden Proargumenten kausale Bedeutung beigemessen wird, wurden in den Untersuchungen von Petty und Mitarbeitern (1976, 5.3.4.1. u. 7.2.4.2.), Harkins & Petty (1981a, 5.3.4.3.) sowie Lammers & Becker (1980, 5.3.4.2.) beide Polaritätskomponenten der kognitiven Reaktion ausgezählt. Besonders bezeichnend ist darüber hinaus die nicht begründete, aber dennoch vorgenommene Liberalisierung des Gegenargumentationsbegriffes, der für die Reaktionstheoretiker sämtliche gedankliche Produktionen, die sich in irgendeiner Weise gegen den Standpunkt der Kommunikation wenden, umfaßt (cf. Einleitung zu 5.).

Eine Ausnahme stellt indessen die Untersuchung von Insko, Turnbull & Yandell (1974, 5.3.3.) dar, die, obzwar von der Gegenargumentations-Hypothese angeregt, die Funktion der Proargumente erstmals dokumentierte.

Im Zuge dieser Einbeziehung der Proargumentation wird deutlich werden, daß die vermeintliche Stringenz der frühen Ergebnisse mehr von der ursprünglichen Definitions- und Interpretationsenge denn von einem adäquaten Verständnis des Ablenkungseffektes herrührt.

5.3.1. Die Ergebnisse von Osterhouse und Brock

Als überzeugendster Beleg der Gegenargumentations-Hypothese gilt allgemein eine Untersuchung von Osterhouse & Brock (1970, Exp. 2), in der neben der Ablenkung auch die Wahrscheinlichkeit der Einführung der einstellungskonträren Maßnahme sowie der Einfluß, den die studentische Meinung angeblich auf die Entscheidung der Universitätsgremien ausüben werde, manipuliert wurden. Da diese beiden Variablen mit der Ablenkung jedoch nicht interagierten und darüber hinaus nur triviale Effekte erzielten, erscheint es in der folgenden Darstellung entbehrlich, auf die betreffenden Daten einzugehen.

Einhundertzweiundsechzig Psychologiestudenten erfuhren von dem Versuchsleiter, daß sie an zwei getrennten Untersuchungen teilnähmen, die nur aus Zeit- und Kostengründen zusammengelegt würden. Während sich das Psychologische Institut vorgeblich für die Fähigkeit, zwei Dinge gleichzeitig zu tun, interessiere, wolle das Wirtschaftswissenschaftliche Seminar die studentische Meinung in Erfahrung bringen.

In einer sechsminütigen, auf Tondand gesprochenen Rede legte ein promovierter Wirtschaftswissenschaftler den Versuchspersonen dar, weshalb die Studiengebühren im nachfolgenden Trimester auf 300 Dollar angehoben werden müßten.

Während die Kontrollpersonen "zunächst einmal" die Kommunikation anhören sollten, stellten die abgelenkten Teilnehmer die untersuchte psychologische Fähigkeit dadurch unter Beweis, daß sie zusätzlich der von den Autoren konzipierten sogenannten "Ablenkungsmaschine" (distraction machine) ausgesetzt wurden.

In diesem Paradigma sitzen die Versuchspersonen beim Anhören der Kommunikation drei Fuß entfernt von einem vertikalen Brettchen, an dem vier numerierte Lämpchen angebracht sind, die in vorprogrammierten, zufälligen Zeitabständen aufleuchten. Aufgabe der Teilnehmer ist es, die Nummer des jeweils aufleuchtenden Lämpchens laut anzusagen. Weil sich die Anzahl der Lämpchen, die innerhalb einer Minute aufleuchten, im voraus bestimmen läßt, erlaubt diese Versuchsanordnung eine kontinuierliche Variation kontrollierter Ablenkungsintensitäten.

Die vierstufige Manipulation von Osterhouse und Brock sah Aufleuchtenshäufigkeiten von 0, 10, 20 sowie 30 Lämpchen pro Minute vor.

Über einen signifikanten Haupteffekt der Ablenkung auf die Einstellungen hinaus stieg die Zustimmung zur Erhöhung der Studiengebühren mit zunehmender Ablenkung linear an (Trend p kleiner .005). Allerdings unterschied sich nur der Mittelwert der hochabgelenkten Versuchspersonen statistisch verläßlich von der Einstellung der Kontrollgruppe.

Dieser linearen Zunahme des Einstellungswandels entsprachen eine hypothesenkonforme Abnahme der Anzahl der Gegenargumente (linearer Trend p kleiner .003) sowie ein signifikanter Haupteffekt der Ablenkung. Abweichend von dem Muster der Einstellungsdaten produzierten Kontrollversuchspersonen nicht nur wesentlich mehr Gegenargumente als

abgelenkte Rezipienten, die der hohen Aufleuchtenshäufigkeit ausgesetzt worden waren, sondern auch signifikant mehr als nur mäßig abgelenkte Teilnehmer.

Die negative Produkt-Moment-Korrelation zwischen der Anzahl der Gegenargumente und der Nachtesteinstellung erwies sich als hochsignifikant; wie bereits berichtet, hielt der Haupteffekt der Ablenkung auf die Einstellungen einer Kovariation der Anzahl der Gegenargumente nicht stand.

Um dem Einwand zu begegnen, die Ablenkung habe die Versuchspersonen womöglich derart erschöpft, daß es ihnen zum Aufschreiben von Gegenargumenten an Kräften gefehlt haben könnte, merken die Autoren schließlich ohne Angabe von Mittelwerten beiläufig an, daß "... a further analysis, using the total number of statements recorded about the tuition increase as a dependent measure, clearly indicated that the distraction manipulation did not affect subjects' motivation or ability to respond (F = .52)" (Osterhouse et al., 1970, S. 354, Hervorhebungen hinzugefügt).

In der besten empirischen Bestätigung der Gegenargumentations-Hypothese blieb somit der Gesamtumfang der niedergeschriebenen Gedanken von der Ablenkung unbeeinflußt.

5.3.2. Die Gegenargumentation als subvokaler Prozeß

Wiederum mit Hilfe der "Alenkungsmaschine" gingen Keating & Brock (1971, 1974) in einer zweimal veröffentlichten Untersuchung der Gegenargumentations-Hypothese weiter nach. Unter Bezugnahme auf die Überlegungen Sokolows (1969, cf. 5.2.2.2.) leiteten die Autoren aus der Phänomenbeschreibung Festingers und Maccobys ab, daß die Produktion von Gegenargumenten als subvokaler Prozeß besonders eindrucksvoll von vokalen Ablenkungen beeinträchtigt werden müßte.

Neben der Ablenkungsintensität (10 Lichter/Minute vs. 25 Lichter/Minute) wurde infolgedessen auch die Reaktionsmodalität variiert : Die Versuchspersonen mußten entweder dem Aufleuchten bloß zusehen (visuelle Ablenkung), das aufleuchtende Lämpchen durch Tastendruck abschalten

(motorische Ablenkung), die Nummer des aufleuchtenden Lämpchens laut ansagen (vokale Ablenkung) oder aber sowohl die Nummer ansagen wie auch das entsprechende Lämpchen abschalten (motorisch-vokale Ablenkung).

Da die vokale Ablenkung dem subvokalen Gegenargumentationsprozeß am hinderlichsten sein sollte, wurde für die entsprechende Bedingung der meiste Einstellungswandel erwartet. Die wenig interferierende motorische Reaktion sollte diesem optimalen Wandel nichts entscheidendes hinzufügen können.

Die Varianzanalyse erbrachte einen Haupteffekt für die Intensität der Ablenkung, der erwartungsgemäß zum Ausdruck brachte, daß die Zustimmung zu der Studiengebührenerhöhung mit zunehmender Ablenkung steigt. Hypothesenkonträr zeigte sich allerdings die motorische Ablenkung leicht wirksamer als die nur vokale; gegenüber einer nichtabgelenkten Kontrollgruppe war zudem der Einstellungswandel der motorisch und vokal abgelenkten Rezipienten der mit Abstand bedeutendste.

Diese nicht antizipierte Rangordnung zwischen den Ablenkungsmodalitäten wurde von den Ergebnissen für die Gegenargumentation weiter kompliziert. Dem Haupteffekt der Ablenkungsintensität auf die Zustimmung entsprach zwar eine signifikante Abnahme der Anzahl an Gegenargumenten (Haupteffekt Ablenkungsintensität, p kleiner .001). Anders als für die Einstellungen beeinträchtigte die vokale Modalität den Gegenargumentationsprozeß mehr als die rein motorische, was allerdings die kombinierte motirisch-vokale Modalität nicht daran hinderte, die Produktion der stark abgelenkten Versuchspersonen im Vergleich zu den entsprechenden Einzelmodalitäten beinahe zu halbieren.

Letztlich ist auch anzumerken, daß ein zweites Einstellungsmaß, auf dem die Teilnehmer die Studiengebühren angaben, die sie selbst für angemessen hielten, inkonsistente Ergebnisse erbrachte. Während die Versuchspersonen, die 25 Lichtern pro Minute ausgesetzt worden waren, sich mit 252,88 Dollar bereit zeigten, weitaus mehr zu zahlen als die Kontrollgruppe, lag mit 216,33 Dollar der Mittelwert der schwach abgelenkten Bedingung deutlich unter den 222,92 Dollar der Kontrollpersonen. Da der Haupteffekt der Ablenkungsintensität, der die im varianzanalytischen, zwei mal vierfaktoriellen Versuchsplan nicht enthaltene Kontrollgruppe nicht berücksichtigt, wie berichtet unzweideutig signifikant ausfällt, halten die Autoren diesen klaren Bumerangeffekt nicht für kommentierungsbedürftig.

Der zunehmende Einstellungswandel, die abnehmende Produktion von Gegenargumenten sowie eine signifikante negative Produkt-Moment-Korrelation ($r = -0,63$, p kleiner .01) zwischen diesen beiden abhängigen Variablen ermöglichen es Keating und Brock, ihre Ergebnisse als weitere Bestätigung der Gegenargumentations-Hypothese zu interpretieren. Allerdings legt der Umstand, daß eine motorische Ablenkung den Einstellungswandel fördert ohne die Anzahl der Gegenargumente gegenüber dem Kontrollniveau signifikant zu vermindern den Autoren nahe, daß "... persuasion in the distraction paradigm is not entirely due to inhibition of counterarguments" (Keating et al., 1974, S. 308). Offensichtlich trage eine aktive physische Teilnahme an der ablenkenden Aufgabe auch zum Einstellungswandel bei. Da die Wirkungsweise dieser aktiven Teilnahme jedoch undurchsichtig erscheint, bleibt den Autoren zufolge festzuhalten, daß "Humans are not as rational as the counterarguing explanation of distraction effects presumed" (Op. cit., S. 309).

Daß die Ablenkungsintensität weitaus effizienter ist als sämtliche Modalitätsmanipulationen, ergab sich auch aus einer ungefähr vergleichbaren Untersuchung von MacCann Haslett (1976). In einem komplexen Versuchsplan manipulierte die Autorin die Ablenkungsintensität, indem sie den Teilnehmern entweder 22 oder 10 Zahlen pro Minute auf einem Bildschirm (visuelle Ablenkung) beziehungsweise per Lautsprecher (akustische Ablenkung) darbot. Verlangt war entweder keine Reaktion (passiv), die Zahlen laut anzusagen oder niederzuschreiben (vokal oder motorisch, geringe Aktivität) oder beides (vokal und motorisch, hohe Aktivität). Als einstellungskonträre Kommunikation bekamen einhundertacht männliche Studenten der Universität Birmingham eine Tonbandaufnahme zu hören, in der die Zwangssterilisierung von Männern mit drei Kindern oder mehr befürwortet wurde.

Vermutlich aufgrund der kleinen Versuchspersonenzahl, die in den Experimentalgruppen eine Zellenbesetzung von nur acht Personen gestattete, blieb der Haupteffekt der Ablenkung auf die Einstellungen aus : Weder die Varianzanalyse noch ein t-Test zwischen dem Mittelwert der achtundzwanzig Versuchspersonen zählenden Kontrollgruppe und dem Mittelwert der Experimentalbedingungen erbrachte verläßliche Unterschiede. Allein die Ablenkungsintensität, oder besser gesagt der Unterschied zwischen Ablenkungsbedingungen, erwies sich als bedeutsam : Stark abge-

lenkte Versuchspersonen zeigten sich beeinflußter als Rezipienten, die nur 10 Zahlen pro Minuten ausgesetzt worden waren ($t = 1,80$, p kleiner .05).

Diesem Ergebnis entsprach, daß stark abgelenkte Versuchspersonen signifikant weniger Gegenargumente produzierten als schwach abgelenkte Teilnehmer. Allerdings argumentierten auch Kontrollpersonen verläßlich mehr gegen die Kommunikation als die Experimentalbedingungen, ein Ergebnis, das sich im Einstellungswandel nicht widerspiegelt.

Interessant anzumerken scheint ferner, daß, wie schon bei Osterhouse & Brock (1970), zwar die Anzahl der Gegenargumente mit der Ablenkung zurückgeht, nicht aber die Zahl der Gedanken insgesamt (MacCann Haslett, 1976, S. 87). In der akustischen Ablenkungsbedingung sind darüber hinaus Zunahmen des Gegenargumentationsniveaus zu verzeichnen : Versuchspersonen, denen die Reize per Lautsprecher dargeboten worden waren, produzierten nicht nur signifikant mehr Gegenargumente als visuell abgelenkte Teilnehmer (p kleiner .01), sondern vor allen Dingen auch deutlich mehr Gegenargumente als Rezipienten der Kontrollbedingung (Op. cit., S. 88, keine statistische Angabe).

Trotz dieser Inkonsistenzen werden die Ergebnisse MacCann Hasletts allgemein als Bestätigung der Gegenargumentations-Hypotheses gewertet, wobei betont wird, daß offensichtlich in der Stärke und nicht in der Modalität die entscheidende Dimension der Ablenkung zu sehen sei.

5.3.3. Die Rolle der Proargumente

Aus einer unerwarteten Zunahme der Anzahl der erhobenen Gedanken, insbesondere der Proargumente, leiteten Insko, Turnbull & Yandell (1974) eine Ursachenreihenfolge ab, die erstaunlicherweise in der Ablenkungsdiskussion geringe Beachtung fand.

In einer Untersuchung, die zur Überprüfung der "Set"-Hypothese (Zimbardo, Snyder et al., 1970, cf. 6.1.) gedacht war, befürwortete die Kommunikation eine drastische Verkürzung der Sommerferien.

Eine weitere Aufgabe bestand darin, Buchstaben zu addieren, wie zum Beispiel "one + one = six". Versuchspersonen, die sowohl die Kommunikation anhören als auch die Additionen durchführen mußten, wurden instru-

iert, daß entweder die Kommunikation (message set) oder die Buchstabenaddition (task set) die wichtigere der beiden Aufgaben war; eine Gruppe, die nur die Kommunikation anhörte (message only) beziehungsweise eine Gruppe, die nur die Einstellungsitems beantwortete (no-communication) stellten die Kontrollbedingungen dar.

Verglichen mit der Baseline zeigten sich selbst die Versuchspersonen, die sich auf die Additionsaufgabe konzentrierten, signifikant beeinflußt. Erwartungsgemäß war jedoch der Einstellungswandel der kommunikationsorientierten Teilnehmer größer. Zwischen den beiden "klassischen" Bedingungen war zudem ein signifikanter Unterschied zugunsten der Message-Set-Gruppe zu verzeichnen. Auch die Abnahme der Anzahl der Gegenargumente erwies sich als statistisch bedeutsam.

Unerwartet war jedoch, daß, wie aus **Tabelle 5.5.** ersichtlich, gleichzeitig das Ausmaß der Proargumentation erheblich anstieg.

Infolge dieses Ergebnisses schlagen Insko und Mitarbeiter eine Kausalerklärung vor, derzufolge die klassische "Message-Set"-Ablenkung den Einstellungswandel dadurch fördert, daß sie zu mehr kommunikationsunterstützender gedanklicher Aktivität führt : "It is, of course, quite possible that any number of causal sequences could give rise to this pattern of correlated effects. We, however, would like to hypothesize a causal chain from message-set distraction to increased communication favorable thoughts to decreased counterargument to increased attitude change. We believe that this causal sequence makes a good deal of sense. When the subject mobilizes his cognitive resources to follow the communication content and incidentally to work on the task, communication favorable thoughts are the one type of thoughts that allow for completion of the role assignment and possibly the only one for which the subject has time. It is certainly reasonable to suppose that, relative to the message-only condition, the subject would have minimal time for an active thought process such as counterarguing. In the message-only condition the subject does have time for counterargument, and the counterarguing process reduces the persuasive impact of the communication in that condition. Thus, relative to the message-set condition, the message-only condition produces a lesser persuasive impact." (Insko et al., 1974, S. 520)

Tabelle 5.5. Die Ergebnisse der Untersuchung von Insko, Turnbull und Yandell.

(Mittelwerte und F-Werte nach Insko et al., 1974, S. 517)

	Baseline	Message Set	Message Only	Task Set	F
Einstellungsskala	1,38	3,47	3,00	2,65	4,74 (++)
Einstellung, sem. Differential	6,14	13,49	11,97	11,07	4,40 (+)
Gegenargumente	-	1,91	2,99	2,40	4,53 (+)
Proargumente	-	3,95	1,92	2,40	9,77 (++)

(+) : p kleiner .05 (++) : p kleiner .01

Um ihrer Hypothese der zeitlichen, und damit ursächlichen Priorität der Proargumente Rückhalt zu verleihen, dehnen Insko und Mitarbeiter die bereits beschriebene Kovariationstechnik aus. Tatsächlich zeigt sich, daß das F für die Wirkung der "Message-Set"-Ablenkung auf die Anzahl der Gegenargumente von 9,02 (p kleiner .01) auf 2,66 (p größer .11) sinkt, wenn die Anzahl der kommunikationsunterstützenden Gedanken als Kovariate fungiert.

Was den klassischen Ablenkungseffekt, so wie er im Unterschied zwischen der "Message-Set"- und der "Message-Only"-Bedingung zum Ausdruck kommt, anbelangt, halten Insko und Mitarbeiter die Gegenargumentations-Hypothese insgesamt für bestätigt, zumal es sich als unerheblich erwiesen hatte, ob die kognitive Reaktion vor oder nach der Einstellungsmessung erhoben worden war (vlg. 5.2.2.1.). Die offensichtliche, vermutlich signifikante Zunahme der Gesamtproduktion, die sich mit der ausgesprochen kapazitätsorientierten ursächlichen Erklärung der Autoren nur über die nicht begründete Annahme der geringeren Aufmerksamkeitsabhängigkeit von Proargumenten vereinbaren läßt, wird nicht weiter kommentiert. Die Zunahme der Anzahl an positiven Gedanken bietet mithin keine Veranlassung, die Kapazitätserklärung der Ablenkung in Frage zu stellen : "The results for communication-favorable thoughts were not specifically predicted, but do agree with our general bias regarding the importance of cognitive mediation" (Insko et al., 1974, S. 520).

5.3.4. Die Hemmung der dominanten kognitiven Reaktion

Gegenüber der Gegenargumentations-Hypothese von Festinger & Maccoby (1964) stellt die aus der Theorie der kognitiven Reaktion "abgeleitete" Ablenkungserklärung insofern eine Verallgemeinerung dar, als ursprünglich nicht nur eine Hemmung der negativen kognitiven Aktivität im einstellungskonträren Fall postuliert, sondern von einer allgemeinen Beeinträchtigung des Denkprozesses ausgegangen wurde.

An den von Regan & Cheng (1973, cf. 4.3.3.) berichteten Ergebnissen fanden Petty, Wells und Brock (1976) bemerkenswert, daß die qualitativ gute Kommunikation unter ablenkenden Bedingungen weniger überzeugend

gewirkt hatte. In Abweichung von der ursprünglichen Interpretation spekulieren Petty und Mitarbeiter, daß eine solche Kommunikation vermutlich überwiegend positive Gedanken auslöse. In diesem Fall aber seien es unterstützende Kognitionen, deren Konstruktion durch die von der Ablenkung verursachten Kapazitätsüberlastung verhindert werde. Kraft des aus der Theorie der kognitiven Reaktion ableitbaren positiven kausalen Zusammenhanges zwischen Proargumenten und Einstellungswandel müsse die Hemmung positiver kognitiver Aktivität zwangsläufig zu einem Rückgang des Einstellungswandels führen, den Regan und Cheng ja auch beobachtet hätten.

Da die eigentlich ursächliche Wirkung der Ablenkung hier wiederum in der Überlastung der Informationsverarbeitungskapazität liegt (vgl. Satz Ib der Gegenargumentations-Hypothese), lassen sich die gleichsam distalen Effekte der Ablenkung auf den Einstellungswandel nach Auffassung von Petty und Mitarbeitern nur in Abhängigkeit von der Polarität der Gedanken, die die Kommunikation unter "Normalbedingungen" (ohne Ablenkung) hervorruft, vorhersagen. Wenn eine Kommunikation daher bei nichtabgelenkten Rezipienten überwiegend negative Gedanken provoziert (einstellungskonträre, widerlegbare Mitteilungen), ist durch die Verhinderung dieser überredungshinderlichen kognitiven Aktivität mit zunehmendem Einstellungswandel unter Ablenkungsbedingungen zu rechnen. Löst die einstellungskonforme oder fundierte Kommunikation dagegen Zustimmung, das heißt Proargumente, aus, verhindert die Ablenkung den unter Kontrollbedingungen eintretenden Einstellungswandel.

5.3.4.1. Der selektive Einfluß der Ablenkung

Diese allgemeine Beeinträchtigungshypothese wurde von Petty, Wells & Brock (1976) anhand einer gleichzeitigen Manipulation der Ablenkung und der Widerlegbarkeit der Argumentation im einstellungskonträren (Op. cit., Exp. 1) sowie im einstellungskonformen Fall (Op. cit., Exp. 2) erforscht. Durchweg bestätigenden Einstellungsdaten entsprachen nur zum Teil signifikante Variationen der erhobenen Gedanken.

Wenn auch der Rückgang dominanter Gegenargumente unerklärterweise stärker ausfiel als der Rückgang dominanter Proargumente, nahm die Anzahl der jeweils dominanten Gedanken nichtsdestoweniger mit zunehmender Ablenkung erwartungsgemäß ab.

Nichtdominante Kognitionen dagegen blieben von der Ablenkung "unbeeinflußt"; den Mittelwerten zufolge wären vielmehr deutliche Zunahmen, insbesondere der nichtdominanten positiven Gedanken, zu verzeichnen gewesen (cf. 7.2.4.2., Tabelle 7.1.).

Infolge dieser Ergebnisse wurde eine Korrektur der allgemeinen Beeinträchtigungshypothese dahingehend vorgenommen, daß die Ablenkung gleichsam selektiv die Hemmung der dominanten kognitiven Reaktion bewirkt. So galt fortan, daß nur das Ausmaß der jeweils in der Mehrheit befindlichen, das heißt dominanten, Gedanken, ob positiv oder negativ, unter Ablenkungsbedingungen abnimmt, der Umfang der jeweils polaritätskomplementären nichtdominanten Kognitionen aber ablenkungsunempfindlich bleibt. Die Ursache dieses Selektionseffektes wurde allerdings nicht näher erläutert.

5.3.4.2. Die Richtung der Beeinflussung

Dieser, den Kapazitätsmechanismus der Gegenargumentations-Hypothese mit dem generellen Vermittlungspostulat der Theorie der kognitiven Reaktion vereinigenden Vorhersage, gingen Lammers und Becker (1980) nach, die neben der Ablenkungsintensität auch die Einstellungskonformität versus -widrigkeit der Kommunikation in ihren Versuchsplan aufnahmen.

In einer dreieinhalb Minuten langen, auf Tonband gesprochenen Kommunikation wurde die Verdoppelung der Studiengebühren entweder befürwortet (einstellungskonträre Kommunikation) oder attackiert (einstellungskonforme Kommunikation). Während der Darbietung wurden die Versuchspersonen abgelenkt, indem sie Diapositive, die Hawai-Landschaften sowie Kriegs- und Krankenhausszenen darstellten, betiteln und bewerten mußten. Die Diapositive wurden jeweils 10,6 Sekunden lang dargeboten; die dreistufige Ablenkungs-Intensitäts-Manipulation ergab sich aus einer Variation des Interdarbietungsintervalls, die es ermöglichte, die Versuchspersonen für 10%, 50% oder 90% der Gesamtspieldauer der Kommunikation abzulenken. Eine Kontrollbedingung ohne Ablenkung enthielt diese Untersuchung nicht.

Als abhängige Variable wurde neben der Einstellung und der kognitiven Reaktion in Anlehnung an Ostrom, Steele & Smilansky (1974) auch die wahrgenommene Position der Kommunikation "explorativ" erhoben. Ostrom und Mitarbeiter hatten vergeblich versucht, die aus wahrnehmungstheoretischer Sicht zentrale Determination des Einstellungswandels durch die wahrgenommene Diskrepanz zu demonstrieren. Am Ende ihres Artikels schlagen sie schließlich vor, daß die subjektive Verschiebung des Standpunkts des Kommunikators ebensogut wie der eigene Einstellungswandel die Übereinstimmung herzustellen vermag : Die wahrgenommene Diskrepanz würde demnach nicht als Determinante, sondern als Ersatz des Einstellungswandels fungieren.

Tatsächlich erbrachte bei Lammers und Becker die Varianzanalyse der Einstellungsdaten lediglich einen Haupteffekt für die Richtung der Kommunikation. Neben dem Haupteffekt der Ablenkung, der wegen des Fehlens der Kontrollgruppe gar nicht untersucht werden konnte, blieb somit auch die mehr oder weniger hohe Intensität der Ablenkung wirkungslos.

Für die erhobenen Gedanken zeigte sich wenig überraschend, daß eine einstellungskonträre Kommunikation zu mehr Gegenargumentation führt als eine einstellungskonforme; umgekehrt wurden im einstellungskonformen Fall signifikant mehr Proargumente generiert.

Der einzige signifikante Ablenkungseffekt dieser Untersuchung lag in einem Rückgang der Anzahl der Gegenargumente bei mittlerer im Vergleich zu schwacher Ablenkung im klassischen, einstellungskonträren Fall. In der Tat zeigten sich die Proargumente, wie aus den Mittelwerten in **Tabelle 5.6.** deutlich wird, bemerkenswert ablenkungsresistent.

Auf die wahrgenommene Position der Kommunikation ließ sich allerdings eine signifikante Interaktion zwischen Ablenkung und Richtung der Beeinflussung nachweisen, dergestalt, daß die Versuchspersonen mit zunehmender Ablenkung die einstellungskontröre Kommunikation als weniger diskrepant (p kleiner .05), die einstellungskonforme jedoch als diskrepanter einschätzten (p kleiner .10).

Tabelle 5.6. Die Ergebnisse der Untersuchung von Lammers und Becker

(Mittelwerte der kognitiven Reaktion, nach Lammers et al., 1980, S.265)

	Richtung der Beeinflussung	
	einstellungs-konträr	einstellungs-konform
Ablenkung niedrig	NG : 2,25 PG : 1,67 T : 3,92	NG : 0,42 PG : 2,25 T : 2,67
Ablenkung mittel	NG : 1,25 PG : 1,67 T : 2,92	NG : 0,75 PG : 2,58 T : 3,33
Ablenkung hoch	NG : 1,50 PG : 1,67 T : 3,17	NG : 0,92 PG : 2,00 T : 2,92

NG : negative Gedanken

PG : positive Gedanken

T : Gesamtproduktion

Das Ausbleiben der postulierten Ablenkungseffekte auf die Einstellungen erklären Lammers und Becker mit der These, die signifikante Diskrepanzverschiebung habe als Ersatz für den Einstellungswandel agiert.

In Übereinstimmung mit den Autoren wäre zu begrüßen, daß dieses Konstrukt eine willkommene Grundlage dafür bietet, fehlgeschlagene Ablenkungsmanipulationen besser als mit der überstrapazierten, nur bedingt zulässigen Rezeptionsbeeinträchtigung zu erklären (cf. 4.4.2.).

Nichtsdestoweniger vermag die Diskrepanzalternative lediglich das Ausbleiben des Ablenkungseffektes im einstellungskonträren Fall zu rechtfertigen. Lammers und Becker argumentieren denn auch, die Ablenkungsresistenz der Proargumentation rühre vermutlich daher, daß die kommunikationsunterstützenden Gedanken der sozial erwünschten Reaktion entsprächen; entgegen sämtlichen Kovariationsergebnissen (cf. 5.2.3.2.) werden die Proargumente als wenig verläßliche Einstellungsvermittler denunziert.

Ein Blick auf die Ergebnisse der Gedankenerhebung der Autoren reicht allerdings aus, um erhebliche Zweifel an der Triftigkeit ihrer Auslegung der Rolle der Proargumente sowie an der Behauptung, die "dominant thought disruption hypothesis" sei durch ihre Daten erhärtet, aufkommen zu lassen.

5.3.4.3. Der Multiple-Quellen-Effekt

Als besseren Beleg für die Hemmung der dominanten Gedanken wären die Ergebnisse einer Untersuchung von Harkins & Petty (1981a) zu werten, sofern man nicht die von den Autoren vertretene Interpretation berücksichtigt, sondern die Selektivitätsthese von Petty, Wells & Brock (1976) zur Beschreibung der Daten heranzieht.

Daß multiple Quellen, die mehrere Argumente dartun, überzeugender wirken als ein Einzelkommunikator mit derselben Argumentation beziehungsweise mehrere Kommunikatoren, die ein und dasselbe Argument zur Unterstützung eines Standpunktes vortragen, führen Harkins und Petty auf die Gründlichkeit oder Tiefe der Informationsverarbeitung zurück : "...each time a source appears, the subject 'gears up' to process the message. If it is a new source and a new argument, the target thinks about the argument's implications and since the arguments

Tabelle 5.7. Die Ergebnisse der Untersuchung von Harkins und Petty

(Mittelwerte nach Harkins et al., 1981a, S.632-633)

	3 Quellen - 3 Argumente	3 Quellen - 1 Argument	1 Quelle - 3 Argumente
keine Ablenkung	E : + 0,88 PG : 5,3	E : - 0,15 PG : 3,1	E : - 0,46 PG : 2,2
Ablenkung	E : - 0,10 PG : 2,1	E : - 0,30 PG : 2,8	E : + 0,11 PG : 3,6

E : Einstellung

PG : positive Gedanken

3 Quelle-3 Argumente-Kontrollbedingung von den übrigen Gruppen mithin nicht nur hinsichtlich der etwaigen Prozessierungstiefe, sondern auch in bezug auf die Polarität der kognitiven Reaktion.

Obwohl dieser Polaritätsunterschied qualitative Verarbeitungsnuancen nicht ausschließt, erscheint bemerkenswert, daß die berichteten Ablenkungseffekte mit Hilfe der Selektivitätsthese allein anhand der Kontrollgruppen-Reaktion beschrieben werden können. Wenn die Ablenkung tatsächlich die jeweils dominante kognitive Reaktion hemmt, muß angesichts der positiven Kontroll-Reaktion der 3 Quellen-3 Argumente-Teilnehmer ähnlich wie bei einer einstellungskonformen Kommunikation unter Ablenkungsbedingungen der Rückgang des Einstellungswandels vorhergesagt werden. Die negative Reaktion der 1 Quelle-3 Argumente-Kontrollpersonen, die dem klassischen einstellungskonträren Paradigma entspricht, bietet ihrerseits die Grundlage für eine positive "Ablenkungsprognose". Beide Ergebnisse treten ein; die inkonsistente Zunnahme der nichtdominanten positiven Gedanken in der "klassischen" 1 Quelle-3 Argumente-Ablenkungsbedingung dürfte im Lichte der im vorangegangenen berichteten Untersuchungen nicht länger überraschen.

Eine erste Unzulänglichkeit der Selektivitätsthese zeigt sich indessen darin, daß wegen ihrer neutralen Reaktion für die Versuchspersonen, die Harkins und Petty der 3 Quelle-1 Argument Bedingung zugewiesen haben, keine klare Ablenkungsvorhersage möglich ist. Wenn, wie es die kausale Vermittlung der Einstellung durch die Gedanken nahelegt, die schwach polarisierte, quasi neutrale Produktion der 3 Quelle-1 Argument-Kontrollpersonen als Ausdruck einer ursprünglich gemäßigten (nicht erfaßten) Vortesteinstellung interpretiert werden könnte, ließen sich die Daten allerdings dahingehend auslegen, daß der Ablenkungseffekt bei nichtpolarisierten Meinungen ausbleibt. Auf diese Hypothese, die mit Blick auf die im Rahmen der vorliegenden Arbeit gewonnenen empirischen Ergebnisse als Alternative zur "Involviertheits-Randbedingung" gemeint ist, wird noch zurückzukommen sein (cf. 14.1.3.1.).

Während diese Interpretation spekulativ bleiben muß, kann die allgemeine Schwäche des Ablenkungseffektes, zumal in der "klassischen" 1 Quelle-3 Argumente-Bedingung, unschwer auf die hier durchgeführte Manipulation zurückgeführt werden. Tatsächlich geben Harkins und Petty an, daß das Vortragen eines jeden Argumentes nur fünfzehn Sekunden dauerte; eine 5-Sekunden-Pause trennte die drei Kommunikatoren beziehungsweise

Argumente voneinander; die Buchstabenadditionsaufgabe schließlich begann fünf Sekunden vor dem Start der Darbietung und endete weitere fünf Sekunden nach deren Schluß. Die längste experimentelle Sitzung dauerte somit ganze fünfundsechzig Sekunden, wobei lediglich fünfundvierzig Sekunden lang einstellungsrelevante Information dargeboten wurde.

Daß mit einer solchen Manipulation überhaupt Einstellungsänderungen erzielt werden konnten, ist vielleicht die beeindruckendste, je erbrachte Veranschaulichung der Stärke des Ablenkungseffektes.

5.3.5. Eine kritische Zuzammenfassung

Obwohl die Informationsaufnahme insofern nicht abgeschlossen ist, als im folgenden noch weitere, zum Teil Gedankenerhebungen beinhaltende Ablenkungsexperimente zu berichten sein werden, sind anläßlich der soeben besprochenen sechs Untersuchungen nichtsdestoweniger sämtliche Aspekte deutlich geworden, die hinsichtlich des Einflusses der Ablenkung auf die kognitive Aktivität von Bedeutung zu sein scheinen.

Es hat sich gezeigt, daß unter ablenkenden Bedingungen nicht nur weniger Gegenargumente konstruiert werden können (Osterhouse et al., 1970; Keating et al., 1971, 1974), sondern auch weniger Proargumente produziert werden, sofern letztere die dominante kognitive Reaktion auf die Kommunikation darstellen (Harkins et al., 1981; Petty et al., 1976). Ablenkungsinduzierten Variationen in der Polarität der generierten Gedanken entsprechen mehr oder weniger ausgeprägte Einstellungsveränderungen, was mit dem Postulat, daß in den Gedanken einer Zielpersonen über ein Einstellungsobjekt eine wichtige, wenn auch vielleicht nicht die einzige Grundlage ihrer Einstellung gegenüber diesem Objekt zu sehen ist, übereinstimmt.

Während die im Rahmen der Theorie der kognitiven Reaktion vollzogene Ausdehnung des Ablenkungsmechanismus auf die positiven Gedanken die Logik der Hypothese von Festinger und Maccoby lediglich weiterentwickelt, läßt sich der beobachtete Einfluß der Ablenkung auf die jeweils nichtdominanten Gedanken weniger gut nachvollziehen.

Schon theoretisch ist nicht einsichtig, wie ein quasi physikalischer, kapazitätsbeeinträchtigender Faktor selektiven, das heißt qualitativen, Einfluß ausüben soll : Der Erklärungswert der Selektivitätsthese erscheint entsprechend gering. Aber auch als bloße Datenbeschreibung stellt diese These eine unzulässige Vereinfachung dar, insofern die Behauptung, nichtdominante Gedanken würden von der Ablenkung nicht beeinflußt, empirisch schlicht falsch ist.

Wenn nämlich die Zahl der produzierten Gedanken insgesamt als gleichbleibend angegeben wird, die Anzahl der dominanten Gedanken aber gleichzeitig signifikant abnimmt, liegt in sämtlichen Untersuchungen eine zumindest tendenzielle ablenkungsinduzierte Zunahme der polaritätskomplementären, nichtdominanten Gedanken vor. In der Studie von Insko, Turnbull und Yandell (1974) erwies sich diese Zunahme der nichtdominanten Proargumentation nicht nur als statistisch signifikant, sondern sogar als kovarianzanalytische Ursache des Einflusses der Abnahme der Gegenargumente auf den Einstellungswandel.

Da nichtdominante Gedanken im einstellungskonträren Fall kommunikationsunterstützende Kognitionen sind, tut, wie Insko und Mitarbeiter anmerken, eine Zunahme der nichtdominanten kognitiven Reaktion dem zentralen Postulat der kognitiven Vermittlung der Einstellung keinen Abbruch. Steht indessen der Einfluß der Ablenkung im Mittelpunkt des Interesses, so ist bereits der Umstand, daß das Gesamtausmaß der kognitiven Reaktion unter Ablenkungsbedingungen gleich bleibt, äußerst problematisch.

Sämtliche Einstellungseffekte sowie die Beeinträchtigung der dominanten kognitiven Reaktion sind ja letztendlich nur vorhergesagt worden, weil angenommen wurde, die Ablenkung behindere den Denkprozeß. Kann noch von Beeinträchtigung die Rede sein, wenn abgelenkte Versuchspersonen den numerischen Rückgang einer Gedankenkategorie mit der Zunahme der komplementären Kategorie offensichtlich mehr als wettmachen ?

In Termini der eingangs vorgeschlagenen Kausalitätsanalyse läuft diese Evidenz ausgerechnet der Bedingung zuwider, die wegen ihrer unmittelbaren Nachvollziehbarkeit und ihrer allgemeinpsychologischen Untermauerung als die unproblematischste betrachtet werden konnte : Die Annahme, daß abgekenkte Zielpersonen über eine geringere Verarbeitungskapazität verfügen (Satz Ib).

Im Widerspruch zu dem allgemeinen Konsens, demzufolge die Ablenkungserklärung von Festinger & Maccoby (1964) im Rahmen der Theorie der kognitiven Reaktion als validiert gilt, müßte die Gegenargumentations-Hypothese aufgrund dieser Widerlegung der zentralen Kapazitätsbeeinträchtigungsannahme eindeutig zurückgewiesen werden. Statt die Gegenargumentations-Hypothese zu validieren, scheint die referierte Forschung in der Tat vielmehr die bereits im Zusammenhang mit der Rezeptionsproblematik vorgeschlagene These zu erhärten, die den Befund zunehmenden Einstellungswandels bei gleichzeitig signifikant beeinträchtigtem Inhaltsverständnis dahingehend auslegte, daß die in Frage kommenden Akzeptierungsprozesse nicht inhaltsfundierter, verständnisabhängiger Natur sein können (cf. 4.4.2.).

Mit der als Konsequenz geforderten Liberalisierung des Begriffes der kognitiven Aktivität wäre das konstant beobachtete Ausbleiben der kritischen ablenkungsinduzierten Denkhemmung, das in dem unbeeinflußten beziehungsweise zunehmenden Ausmaß der kognitiven Aktivität zum Ausdruck kommt, nämlich unschwer zu vereinbaren. Verstünde man unter der "kognitiven Reaktion" nicht länger die verständnisabhängige Inhaltswiderlegung sondern - in Greenwalds Terminologie - spontane Assoziationen, wäre nicht nur nachzuvollziehen, daß durch die relative Kapazitätsunabhängigkeit der letzteren noch themenrelevante Gedanken produziert werden können, wenn das auf der Analyse des Inhalts beruhende und damit wesentlich mehr Verarbeitungsressourcen erfordernde Verständnis bereits entscheidend beeinträchtigt ist. Unschwer zu erklären wäre darüber hinaus auch, daß die Anzahl der aufgelisteten Kognitionen selbst bei starken Ablenkungsintensitäten und bereits signifikant niedrigeren Rezeptionswerten nicht abnimmt (Osterhouse et al., Exp. 1 & 2; Petty et al., 1976, Exp. 2; Insko et al., 1974).

Der berechtigte, radikale Schluß, die Gegenargumentations-Hypothese als widerlegt zu betrachten, führt allerdings direkt zu der Frage, wie die dokumentierten Effekte der Ablenkung auf die Einstellungen denn sonst zu erklären seien. Auf einstellungstheoretischer Ebene stünde zwar weiterhin, wie eben skizziert, die Theorie der kognitiven Reaktion zur Verfügung, die eine Vermittlung der Einstellung über kapazitätsunabhängige Kognitionen statt über inhaltsfundierte Gegenargumente um so leichter angehen könnte, als erstgenannte Version den Intentionen Greenwalds viel besser entspricht (cf. 5.2.1.). Nicht unmittelbar

einsichtig ist dagegen, auf welche Weise die Ablenkung kapazitätsunabhängige einstellungsvermittelnde Kognitionen beeinflussen oder sich sonst auf den Einstellungswandel auswirken könnte.

Die nachfolgenden zwei Kapitel beschäftigen sich daher mit den möglichen alternativen Erklärungen, die in der Literatur mehr oder weniger direkt zum Verständnis der beobachteten Ablenkungseffekte herangezogen worden sind. Aufgrund der kommentierten Mängel der bisherigen Ablenkungshypothese steht der Darstellung die Bemühung voran, über die Kohärenz der jeweiligen Erklärung hinaus zu ergründen, ob die alternativen Ansätze gemäß allgemein akzeptablen wissenschaftstheoretischen Kriterien (cf. Lakatos, 1970; Popper, 1934) höheren empirischen Gehalt besitzen und mithin die Gegenargumentations-Hypothese vorteilhaft ersetzen können.

6. SELBSTDARSTELLUNG CONTRA EINSTELLUNGSWANDEL

Bei aller theoretischen Distanz gingen Gegenargumentations-Hypothese und Lernfähigkeitsthese, Prozeß-Modell der Überredung und Theorie der kognitiven Reaktion in bezug auf die Ablenkung von einer gemeinsamen Prämisse aus : Sie alle führten den Einfluß der Ablenkung auf die von ihr beeinträchtigte Verarbeitungskapazität zurück. In Abhängigkeit von der positiven oder negativen Natur der Kausalbeziehung, die zwischen dem verhinderten Prozeß und dem Einstellungswandel jeweils angenommen wurde, ergaben sich zwar sowohl negative als auch positive Ablenkungsprognosen; die Logik des Effektes aber blieb in allen vier Kapazitätserklärungen identisch.

Und tatsächlich läßt sich die Wirkung der Ablenkung kapazitätsunabhängig offenbar nicht erklären. Die Alternativen, die weiterhin von einem psychologisch bedeutsamen Phänomen ausgehen, führen die im Ablenkungsexperiment beobachteten Effekte ausnahmlos auf den Einfluß anderer Agenzien zurück (Kapitel 7.). Während aus dieser Perspektive die Ursächlichkeit der Ablenkung negiert wird, demonstrieren die anschließend zu berichtenden Artefakterklärungen auf das trefflichste die Prägnanz des Kapazitätsmechanismus : Obwohl die psychologische Bedeutsamkeit der Ergebnisse geleugnet wird, beruft sich die Denunzierung der Authentizität des Einstellungswandels im Grunde wiederum auf die kapazitätsüberfordernde Wirkung der Ablenkungsmanipulation.

Sämtliche antithetische Ansätze zielen somit auf die Widerlegung des ursprünglichen Kausalitätssatzes (Satz III der Gegenargumentations-Hypothese) : die Artefakterklärungen, indem zwar die Ablenkung weiterhin als ursächlich wahrgenommen wird, die erzielte Wirkung dagegen nicht länger als wahrhaftiger Einstellungswandel akzeptiert wird, und die inhaltlichen Alternativen, indem sie negieren, daß der authentische Einstellungswandel vom Einfluß der Ablenkung herrührt. Die unterschiedliche Stoßrichtung der Kritik, die sich für die Artefakterklärungen auf die abhängige Variable, für die inhaltlichen Alternativen auf die unabhängige Variable richtet, kommt in der nachfolgenden Darstellung durch

die gesonderte Behandlung der beiden Perspektiven zum Ausdruck. Um ihrer Kapazitätsgewichtung gerecht zu werden, soll zunächst auf die Artefakterklärungen eingegangen werden.

6.1. Die Ablenkungsinstruktion

Es ist das Verdienst einer einflußreichen Versuchsreihe von Zimbardo, Snyder, Thomas, Gold & Gurwitz (1970), daß der Nachweis des konstanten Vorhandenseins einer artefaktträchtigen Komponente im Ablenkungsexperiment nicht in mühsam-kritischer Durchleuchtung der gesamten Literatur erbracht werden muß. Das als konstruktiver Beitrag intendierte Ergebnis der Autoren isolierte Voraussetzungen, denen zu genügen die gesamte nachfolgende Forschung im "Zwei-Aufgaben-Paradigma" eine quasi identische Ablenkungsinstruktion anwandte.

Bevor das Prozeß-Modell der Überredung durch die systematische Berücksichtigung der Rezeptionskomponenten einen nichtmonotonen Zusammenhang zwischen Ablenkung und Einstellungswandel theoretisch begründete (cf. 4.3.), herrschte in der Ablenkungsforschung angesichts sowohl positiver als auch negativer sowie nichtsignifikanter Ergebnisse (cf. 9.) eine gewisse Verwirrung. Zimbardo und Mitarbeiter erblickten einen möglichen Grund für diese Inkonsistenzen in dem Umstand, daß "one man's message is another man's distraction" (Op. cit., S.669), so daß für die Versuchspersonen ohne explizite Instruktion nicht unbedingt mit der gebotenen Klarheit feststehe, was nun eigentlich das Wichtige am Experiment sei. In diesem Fall aber befänden sich die Teilnehmer gleichsam in verschiedenen Untersuchungen, so daß es nicht wundernehme, wenn die Ergebnisse entsprechend ausfielen.

Infolge dieser Überlegungen enthalten die drei berichteten Studien neben dem Vorhandensein der Buchstabenadditionsaufgabe vom Typ "one + one = six" auch eine "Set"-Instruktion als unabhängige Variable. Während kommunikationsorientierte Versuchspersonen glaubten, das Anhören der über Tonband dargebotenen Rede sei wesentlich, das Buchstabenaddieren aber zweitrangig, meinten aufgabenorientierte Teilnehmer umgekehrt, es

gehe um ihre Additionsleistung und die Kommunikation sei minder wichtig. Gegenüber einer Kontrollbedingung, in der allein die Kommunikation dargeboten wurde, erwarteten die Autoren zunehmenden Einstellungswandel nur im Kommunikations-"Set" : Die Aufgaben-"Set"-Versuchspersonen sollten wegen stark beeinträchtigtem Inhaltsverständnis von der Kommunikation weniger beeinflußt werden.

Das erste der berichteten Experimente bestätigte diese Erwartungen für eines von zwei Themen. Der zweite Versuch erbrachte einen Nulleffekt, den die Autoren damit belegen können, daß laut Manipulationsüberprüfung sämtliche Versuchspersonen ungeachtet der Instruktion die Additionsaufgabe als die wichtigere angesehen hatten. In der dritten Untersuchung schließlich zeigte sich für das vormals resistente Einstellungsthema die postulierte höhere Überredbarkeit der kommunikationsorientierten Teilnehmer, deren Einstellungen sich signifikant von denen der übrigen Bedingungen abhoben; zwischen Aufgaben-"Set" und Kontrollbedingung bestand kein Unterschied.

Dieser Befund, der von Insko, Turnbull und Yandell (1974, cf. 5.3.3.) exakt repliziert werden konnte, führte dazu, daß keines der in der vorliegenden Arbeit besprochenen Ablenkungsexperimente des "Zwei-Aufgaben-Paradigmas" durchgeführt wurde, ohne daß die Versuchspersonen ausdrücklich darauf hingewiesen worden wären, was die eigentliche Aufgabe und was die Ablenkung sei. Sofern in Untersuchungen, in denen die Ablenkung als irrelevante Stimulation operationalisiert ist, die relative Wichtigkeit beider Komponenten ausnahmslos eindeutig sein dürfte, bliebe festzuhalten, daß sich der Ablenkungseffekt nur dann zeigt, wenn bei den Versuchspersonen eine solche Kommunikationsorientiertheit besteht.

Im Prinzip wird diese Besonderheit auf die dramatische Rezeptionsverschlechterung zurückgeführt, die unausweichlich zu sein scheint, wenn die Kommunikation quasi nicht beachtet wird. Dem wäre zu entgegen, daß eine signifikante Beeinträchtigung der Rezeption den Einstellungswandel im Ablenkungsexperiment selten verhindert (cf. 4.4.2. u. 9.). Auch müßte die Rezeptionserklärung deutlich machen, weshalb Additions-"Set"-Rezipienten trotz drastischer Verständniseinbußen bei Insko und Mitarbeitern (1974) in der Lage waren, im Vergleich zu nichtinformierten Teilnehmern, die gar keine Kommunikation gehört hatten, hochsigni-

fikanten beeinflussungskonformen Wandel an den Tag zu legen (Kontrast p kleiner .001; Mittelwerte cf. Tabelle 5.5.). Bemerkenswert erscheint hierbei, daß diese additionsorientierten Versuchspersonen, obwohl beeinflußt, weder mehr noch weniger, sondern gerade ebensoviel Wandel zeigten wie die nichtabgelenkten Hörer.

Dieses Ergebnis kann mit Zimbardo, Snyder und Mitarbeitern (1970) dahingehend ausgelegt werden, daß der Ablenkungseffekt nur dann auftritt, wenn die Versuchspersonen die Kommunikation fokussieren. Nicht zu übersehen ist hierbei allerdings, daß das Wissen darum, was die Ablenkung ist, die Information beinhaltet, daß man abgelenkt wird. Mit anderen Worten setzt der Ablenkungseffekt offensichtlich das Bewußtsein des Abgelenktseins voraus.

6.2. Statt Fähigkeit, Motivation

Ein solches Ablenkungsbewußtsein aber führt zu einer Wahrnehmung der Experimentalbedingung, in der dem klassischen Satz zufolge das Ganze ungleich der Summe seiner Teile sein dürfte.

Bereits im Jahre 1966 überlegte Rosenblatt, daß der größere Einstellungswandel abgelenkter Personen nicht zwingend auf eine geringere Fähigkeit zum Gegenargumentieren deute : "An alternative interpretation is that audience members do not attempt counterarguments because distraction disguises the experiment as one on comprehension; consequently, suspicion of persuasive attempt is not aroused" (Rosenblatt, 1966, S.85).

Zur Überprüfung dieser "Motivationshypothese" befand sich eine postexperimentelle Befragung under den abhängigen Variablen von Rosenblatts Versuch. Während eine Kommunikation gegen den prophylaktischen Einsatz der Röntgenbestrahlung über Tonband dargeboten wurde, wurden den Versuchspersonen irrelevante Diapositive projiziert. Zahnhygienische Motive sollten, bei eher gewöhnlichen Aufnahmen, mäßig ablenkend (moderate distraction), bei außergewöhnlichen, stark ablenkend (strong dental) wirken. Ferner wurden weitere stark ablenkende Diapositive projiziert,

in denen allgemeinpsychologischer Lehrstoff veranschaulicht war (strong psychology). Für Kontrollzwecke wurde die Leinwand in Abwesenheit jeglicher Darbietung beleuchtet.

Erwartungsgemäß zeigten sich sämtliche abgelenkte Versuchspersonen mehr beeinflußt; die Bedingung mit mäßiger Ablenkung, in der der größte Einstellungswandel auftrat, hob sich signifikant sowohl von der Kontrollgruppe als auch von der Bedingung ab, in der psychologisches Lehrmaterial die starke Ablenkung darstellte.

Aus der postexperimentellen Befragung wurde deutlich, daß dieser erstmals belegten Ablenkungskurve eine Dichotomie gegenüberstand, derzufolge die mißtrauischsten Ablenkungsversuchspersonen (strong dental) immer noch signifikant weniger versuchte Beeinflussung argwöhnten als die Kontrollteilnehmer. Paradoxerweise enthält dieser empirische Beleg einer konfundierten Mißtrauensvariation gleichzeitig die Widerlegung der Motivationshypothese Rosenblatts : Untereinander unterschieden sich die abgelenkten Rezipienten in ihrem niedrigen Verdachtsniveau nicht, wohl aber in der Einstellung, da der Kontrast zwischen mäßig und stark (strong psychology) abgelenkten Teilnehmern das Fünf-Prozent-Niveau unterschritt.

Infolgedessen sah sich Rosenblatt (1966) zu dem Schluß gezwungen, daß seine Verdachtsdichotomie dem umgekehrt-u-förmigen Zusammenhang zwischen Ablenkung und Überredung nicht gerecht werde.

6.3. Die Konzentrationshypothese

Während Rosenblatt im Grunde nur die Fähigkeit zum Gegenargumentieren durch die Motivation ersetzen wollte, was beinahe als inhaltliche Alternative gelten könnte, formulierten Silverman & Regula (1968) die eigentliche Artefakthypothese. Unter dem Eindruck der ersten Erkenntnisse über den Aufforderungscharakter der experimentellen Situation (Orne, 1962) und die Bewertungserwartung der Versuchspersonen (Rosenberg, 1965, 1969) postulierten die Autoren, daß Individuen, die annehmen müßten, sie würden absichtlich abgelenkt, den Versuch als Konzentrations-

experiment auffassen würden. In dieser Logik fungiere der Einstellungswandel als Beleg dafür, daß die Betreffenden trotz der widrigen Umstände in der Lage gewesen seien, sich auf den Inhalt der Kommunikation adäquat zu konzentrieren. Infolgedessen spiegele aber der "Einstellungswandel" die Bewertungsängstlichkeit der Versuchspersonen wider und nicht im entferntesten ihre authentische Überzeugung.

Zur Überprüfung dieser "Konzentrationshypothese" führten Silverman und Regula einen zweifaktoriellen Versuch mit zusätzlicher Baselinebedingung durch. Alle Teilnehmer hörten die Tonbandaufnahme einer acht Minuten langen Radiodiskussion, in der ein Universitätsprofessor die Erhöhung der staatlichen Studiengebühren forderte. Ferner mußten alle Versuchspersonen "listen carefully to the talk because we want to ask you some questions about it afterward." (Op.cit., S.275, Hervorhebung hinzugefügt). Während der im faktoriellen Design nicht enthaltenen, neunundzwanzig Personen zählenden Baselinegruppe die Diskussion akustisch perfekt dargeboten wurde, hörten alle übrigen Teilnehmer die Kommunikation unter ablenkenden Bedingungen. Je nachdem, ob das Handrauschen schwach oder so stark war, daß die Kommunikation gerade noch verstanden werden konnte, variierte die Ablenkungsintensität.

Aus der Sicht der Autoren war allerdings die zweite Variable kritisch. Voraussetzung dafür, daß die Versuchspersonen die Konzentrationshypothese formulierten und entsprechenden "Einstellungswandel" demonstrierten sei nämlich, daß sie die Widrigkeit der Darbietungsbedingung als von dem Versuchsleiter intendiert wahrnähmen. Infolgedessen variierten Silverman und Regula die Intention des Versuchsleiters, indem "...the Non-Intentional Condition subjects were informed, apologetically, that the static was inadvertently acquired in transcribing the talk from a radio broadcast but that all parts of the talk could be heard. Subjects in the Intentional Conditions were told simply that the static was part of the experiment" (Op. cit., S.275).

Die Varianzanalyse der Einstellungen erbrachte einen Haupteffekt der Ablenkungsintensität, wonach die Gruppen mit starkem Rauschen mehr beeinflußt waren als die schwach abgelenkten Versuchspersonen (p kleiner .01). Der erwartete Haupteffekt der Versuchsleiterabsicht blieb indes-

sen aus; allerdings zeigte sich eine signifikante Interaktion (p kleiner .05), derzufolge der Einfluß der Ablenkungsintensität bei absichtlicher Ablenkung stärker war.

Der Haupteffekt der Ablenkungsintensität läßt sich aus der Sicht der Autoren darauf zurückführen, daß bei starker Ablenkung wesentlich mehr Versuchspersonen in der postexperimentellen Befragung die Untersuchung der Konzentrationsfähigkeit als den Zweck des Experimentes angeben. In der Absichtlichkeitsbedingung beträgt der Unterschied 65 zu 42 Prozent; bei unabsichtlicher Ablenkung kommen zwar ungeachtet der Intensität jeweils 15 Prozent der Teilnehmer auf die kritische Hypothese; "verdächtig" scheint das Rauschen aber wiederum 65 Prozent der stark abgelenkten und nur 26 Prozent der schwach abgelenkten Versuchspersonen.

Um ihre zentrale Annahme zu untermauern, werteten Silverman und Regula die in den kritischen, absichtlich abgelenkten Experimentalgruppen gewonnenen Einstellungsdaten gesondert aus - ein Verfahren, das für unabsichtlich abgelenkte Versuchspersonen nicht berichtet wird. Neben der Ablenkungsintensität (stark vs. schwach) berücksichtigt diese Analyse, ob die Versuchspersonen postexperimentell die Konzentrationshypothese als Zweck des Experimentes angeben oder nicht.

Die entsprechenden Einstellungsmittelwerte zeigen, daß die stark abgelenkten Versuchspersonen, die die Konzentrationshypothese formulieren, sich signifikant kommunikationskonform sowohl von den stark abgelenkten Teilnehmern, die nicht auf die Hypothese gekommen sind, als auch von den schwach abgelenkten Versuchspersonen, die die Konzentrationshypothese niederschreiben, abheben (p jeweils kleiner .01).

Da die Autoren auf dieser Grundlage ihre Konzentrationshypothese für bestätigt halten, ist der letztgenannte Effekt der Ablenkungsintensität offenbar als nicht störend empfunden worden. Dennoch scheint er stark hypothesenkonträr : Da die höhere Beeinflußbarkeit stärker abgelenkter Versuchspersonen weiter besteht, obwohl in den Intensitätsvergleich nur mehr Daten von Teilnehmern eingehen, die allesamt die Konzentrationshypothese formulieren, ist nicht mehr nachzuvollziehen, inwiefern der ursprüngliche Haupteffekt der Ablenkungsintensität zwingend darauf zurückzuführen sein soll, daß mit zunehmender Ablenkungsstärke mehr Versuchspersonen auf die kritische Hypothese kommen.

Bei genauerer Untersuchung fallen noch weitere Aspekte auf, die davon abhalten, die Studie von Silverman und Regula als Artefaktdemonstration anzuerkennen.

Erstens basieren die entsprechenden Folgerungen im wesentlichen auf den Ergebnissen der postexperimentellen Befragung, die keinesweg als unreaktiv gelten kann (cf. Page, 1973). Um die unerwartet hohe Anzahl der argwöhnischen, unabsichtlich abgelenkten Versuchspersonen zu rechtfertigen, wird bereits von den Autoren argumentiert, daß "...these expressed suspicions were more in the nature of afterthoughts, in response to the experimenter's questions" (Silverman et al., 1968, S.278). Sofern "...subjects in the Non-Intentional Condition were asked to indicate on the form whether they were suspicious that the static was an intentional part of the experiment, and, if so, what they thought was the purpose of it" (Op. cit., S.276), ist dieser Hypothese durchaus zuzustimmen. Nicht auszuschließen ist jedoch, daß auch die absichtlich abgelenkten Versuchspersonen erst aus Anlaß der Frage Überlegungen über den Zweck des Rauschens angestellt haben.

Als "indication of the sophistication of some subjects" (Op.cit., S.279) wäre noch anekdotisch anzumerken, daß immerhin drei Versuchspersonen die Gegenargumentations-Hypothese von Festinger und Maccoby wiedergaben und die Antworten insgesamt eine nicht unerhebliche psychologische Kompetenz durchblicken ließen, was wiederum darauf hindeutet, daß die postexperimentellen Antworten in hohem Maße reflektiert waren.

Entscheidend bei der Interpretation der Untersuchung von Silverman und Regula ist jedoch, daß im eigentlichen Sinne gar kein Ablenkungseffekt vorliegt. Der "Ablenkungseffekt" bezieht sich nämlich auf das Phänomen, wonach der Einstellungswandel abgelenkter Personen gegenüber einer Bedingung ohne Ablenkung zunimmt. Ebendies ist aber in der vorliegenden Studie nicht der Fall.

Da dieser Aspekt in der kommentierenden Literatur wegen des signifikanten Haupteffektes der Ablenkungsintensität generell übersehen wird, zeigt die **Abbildung 6.1.** die Einstellungsmittelwerte aller fünf Bedingungen sowie die von den Autoren angegebenen Signifikanzniveaus der t-Tests beziehungsweise F-Tests. Von der Baselinegruppe, die die kritische Kontrollbedingung darstellt, unterscheidet sich nur die absichtlich-schwach abgelenkte Experimentalgruppe. Zudem ist die Richtung

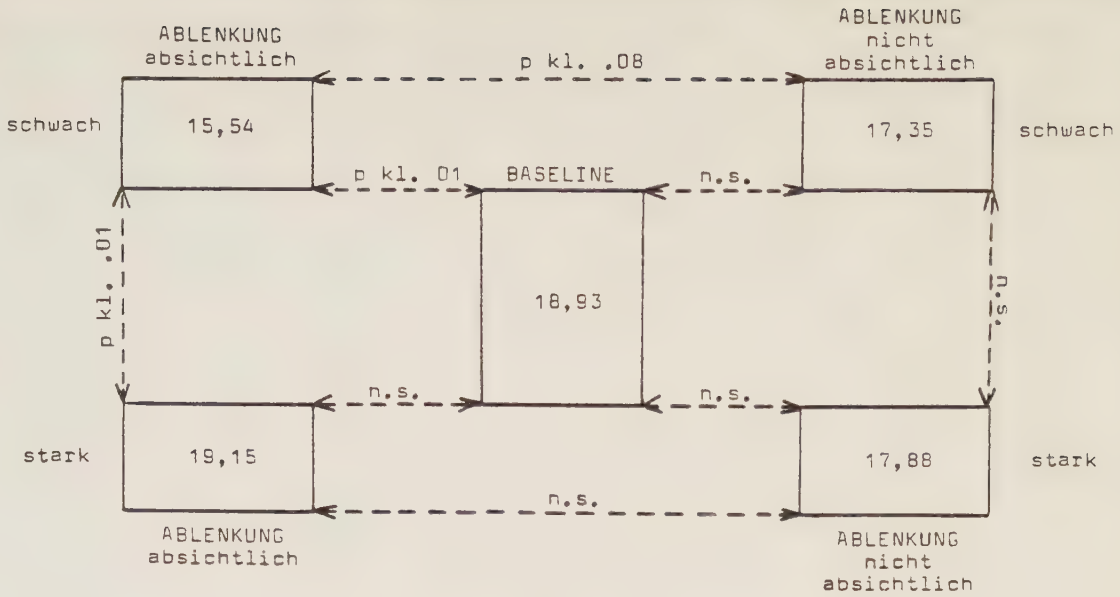


Abbildung 6.1. Das Ergebnis der Untersuchung von Silverman und Regula (Einstellungen, Mittelwerte nach Silverman et al.,1968, S. 276f.)

dieses Kontrastes negativ, da diese abgelenkten Versuchspersonen der Kommunikation vergleichsweise weniger nachkommen. Von dem klassischen, überredungsförderlichen Ablenkungseffekt kann somit keine Rede sein.

Wegen des Fehlens einer Vortestmessung beziehungsweise einer nicht-informierten, eigentlichen Baselinebedingung läßt sich bedauerlicherweise die interessante Frage nicht beantworten, ob das Ausbleiben des Ablenkungseffektes bei Silverman und Regula sich daraus ergibt, daß ungeachtet der Versuchsbedingung sämtliche Teilnehmer der Empfehlung zustimmen, oder umgekehrt von einer generellen Einstellungsresistenz herrührt. Später zu berichtende empirische Ergebnisse werden den Zusammenhang neu beleuchten (cf. 11.2.4.1. u. 14.2.2.2.).

Unmittelbar deutlich ist jedoch, daß der referierte Befund eher gegen als für die Konzentrationshypothese spricht. Betrachtet man es aufgrund der berichteten Daten als erwiesen, daß mit zunehmender Ablenkungsintensität die Zahl der Versuchspersonen, die den kritischen Verdacht schöpfen, zunimmt, kann unterstellt werden, daß die nichtabgelenkten Teilnehmer in geringerer Zahl beziehungsweise überhaupt nicht auf die Konzentrationshypothese gekommen sind. Trotzdem zeigen die abgelenkten Versuchspersonen, von denen bis zu 65 Prozent einen Konzentrationstest argwöhnen, verglichen mit der Kontrollbedingung, in der nichts dergleichen gedacht wird, keinen höheren Einstellungswandel. Die Annahme, die eigene Konzentrationsfähigkeit werde gemessen, stellt infolgedessen keineswegs die hinreichende Bedingung des Ablenkungseffektes dar, eine Schlußfolgerung, die von dem bereits kommentierten Kontrast, in dem der Einfluß der Ablenkungsintensität standhält, obwohl nur Konzentrationshypothesen-Versuchspersonen untereinander verglichen werden, erhärtet wird.

Das von Silverman und Regula besonders hervorgehobene Ergebnis, wonach bei hoher absichtlicher Ablenkung zunehmender Einstellungswandel von der Annahme begleitet wird, die eigene Konzentrationsfähigkeit werde untersucht, ist dagegen per se noch keine Demonstration des artefaktischen Charakters dieses Einstellungswandels. Alternativ wäre denkbar, daß diese Versuchspersonen im Bestreben um eine gute Testleistung der Kommunikation mehr Aufmerksamkeit zuwenden. In Übereinstimmung mit dem Prozeß-Modell wäre bei höherer Aufmerksamkeit mit einem besseren Inhaltsverständnis zu rechnen. Aufgrund des positiven kausalen Zusammenhanges zwischen Rezeption und Überredung könnten

aufmerksamere Versuchspersonen somit einen Einstellungswandel an den Tag legen, dessen "authentischer Charakter" über jeden Zweifel erhaben wäre.

Ihrer intuitiv durchaus überzeugenden Artefakthypothese scheinen die von Silverman und Regula berichteten Daten somit wenig dienlich zu sein.

6.4. Der Nachgebensprozeß

Weitere kritische Überlegungen stellte Romer (1979a) an, der sich über zehn Jahre später auf Rosenblatts Motivationshypothese besann und auch Silverman und Regula zu zitieren nicht vergaß. Nach Auffassung dieses Forschers, dem die Theorie Greenwalds offensichtlich nicht bekannt war, schließt schon die nicht selten erhebliche Rezeptionsbeeinträchtigung abgelenkter Personen stringent aus, daß es zur Internalisierung der Empfehlung kommen kann, was aus seiner Perspektive die ablenkungsinduzierte Überredung von vornherein als nicht "echten" Einstellungswandel stigmatisiert (Romer, 1979a, S.9).

Trotz einer gewissen theoretischen Abstrusität verdient der empirische Beitrag Romers Aufmerksamkeit. Weil die überzeugendste Evidenz für die Gegenargumentations-Hypothese auf den abhängigen Variationen der erhobenen Gedanken basiert, zielt die Stoßrichtung der Argumentation Romers auf den "Brock-Index". Auszusetzen sei daran, daß niemals direkt Gegenargumente erfragt würden, so daß die Instruktion von den Versuchspersonen als "...an open-endend invitation to present arguments in support of the message position" (Romer, 1979a, S.3) interpretiert werden könne. Daraus folgt aus Romers Sicht die in anderer Formulierung überzeugendere Hypothese, der "Brock-Index" sei im Grunde nur ein offenes Einstellungsmaß, dessen Korrelation mit weiteren Einstellungsmaßen keinen kausalen Zusammenhang, sondern nur eine triviale Indentitätsbeziehung ausdrücke (cf. 5.2.2.1.).

Um dies zu untermauern, formulierte Romer (1979a, Exp.1) eine eigene Erhebungsinstruktion : Statt, wie die gängige Instruktion, sämtliche Gedanken zum Thema zu erheben, fordert die "Romer-Instruktion" die Versuchspersonen einseitig zum Auflisten von "...as many of your thoughts and ideas as you can about the possible disadvantages..." der Maßnahme auf (Op. cit., S.5).

Einhundertzwanzig englische Studenten der Universität Sheffield sollten dazu überredet werden, einer Umwandlung des bestehenden Studienförderungssystems zuzustimmen, in deren Zuge die Stipendien durch subventionierte Darlehen ersetzt werden sollten. Um die Motivationshypothese Rosenblatts zu überprüfen, die in der Interpretation von Baron und Mitarbeitern (1973) den Ablenkungseffekt auf Überredungskontexte beschränkt, wurde die Orientiertheit der Versuchspersonen manipuliert. Während rezeptionsorientierte Studenten an einem Experiment zum verbalen Verstehen teilnahmen, in dem "they were to listen to the message and to try to remember what is said", wurde den überredungsorientierten Teilnehmern gesagt, daß die Kommunikation zur Beeinflussung studentischer Populationen gedacht war; weil der Versuchsleiter ermitteln wolle, inwieweit Überredung stattfinde, sollten diese Rezipienten "...evaluate carefully the arguments in this message ... and decide if you are convinced by them" (Op. cit., S.5). Mit Bezug auf Baron und Mitarbeiter wurde der Ablenkungseffekt nur in der Überredungsbedingung erwartet, da die Motivation zum Gegenargumentieren in der Rezeptionsbedingung auch ohne die Ablenkung gering sein sollte.

Die Ablenkung bestand in einem akustischen Signal, auf das mit dem Aufschreiben des in der Kommuniation unmittelbar folgenden Wortes reagiert werden mußte. Das Signal ertönte entweder in 4- (starke Ablenkung) beziehungsweise 8-Sekunden-Abständen (mäßige Ablenkung) oder gar nicht (Kontroll).

Während die Orientiertheitsmanipulation fehlschlug, zeigte die Ablenkung einen der Regressionsanalyse zufolge signifikanten quadratischen Effekt. Demgegenüber nahm die Anzahl der "direkt" erfragten Gegenargumente mit steigender Ablenkung linear zu. Wenig überraschend, korrelierten Gegenargumente und Einstellung in dieser Untersuchung nicht.

Um dieses Ergebnis zu erhärten führte Romer (1979a, Exp.2) an der Universität Illinois ein weiteres Experiment durch.

Neben der dreistufigen Ablenkungsmanipulation wurde diesmal die Gedankenerhebungsinstruktion variiert, die entweder dem gängigen "Brock-Index" entsprach oder wiederum in des Autors "direkter" Gegenargumentationsmessung bestand.

Wiederum zeigte sich sowohl der quadratische Ablenkungseffekt als auch die lineare Zunahme der "direkt" erhobenen Gegenargumente. Die mit der klassischen Instruktion erhobenen Gegenargumente indes nahmen gegenüber dem Kontrollgruppenniveau mit mäßiger Ablenkung ab; in der Bedingung mit hoher Ablenkung dagegen lag die Anzahl der Gegenargumente nahezu wieder auf dem Kontrollgruppenniveau.

In diesem kurvilinearen Verlauf der Anzahl der Gegenargumente, der das Zustimmungsniveau umgekehrt widerspiegelt, erblickt Romer den Beweis für die Identität beider abhängigen Variablen. Folglich könnten beide vom Aufforderungscharakter der Situation und der Bewertungserwartung der Versuchspersonen auch gleichermaßen beeinflußt sein.

Gestützt auf die lineare Zunahme der "direkt" erfragten und mithin phänomentreuen Gegenargumente, schlug Romer eine verlagerte Fähigkeitserklärung vor. Aus dieser Sicht ist es die effektive persuasive Kommunikation, die die Fähigkeit des Rezipienten zur Widerlegung des empfohlenen Standpunktes beeinträchtigt. Dadurch, daß sie die Rezeption verschlechtert, vermindert die Ablenkung ebendiesen überzeugenden Einfluß der Kommunikation : Unter Ablenkungsbedingungen seien die Zielpersonen in der Lage, die schlechter verstandene und entsprechend weniger überzeugende Kommunikation mit Gegenargumenten zu entkräften. Die Wirkung der Ablenkung sei somit die folgende : "Rather than enhancing opinion change by eliminating or diverting attention from counterarguing, distraction appears to prevent the refutation of counterarguments by interfering with the successful processing of message arguments." (Romer, 1979a, S.14, Originalhervorhebung).

Die in Ablenkungsexperimenten beobachtete Zunahme des Einstellungswandels basiert infolgedessen nach Romer nicht auf "echten" Internalisierungsprozessen, sondern ist das Ergebnis eines durch den Aufforderungscharakter der Situation und die Bewertungserwartung der Versuchspersonen bedingtes Nachgeben (compliance).

Für Romers Hypothese spricht immerhin, daß bei erschwerter Verständlichkeit tatsächlich das Gegenargumentationsniveau steigt (cf. Eagly, 1974, Exp. 1 u. 2). Ob sich diese Zunahme allerdings wahrhaftig aus einer schlechteren Kommunikationsverarbeitung ergibt, steht wegen des Fehlens qualitativer Analysen und der Konfundierung mit dem negativen Affekt dahin (cf. 4.2.3.2. u. 7.1.).

Davon abgesehen erscheinen Romers Überlegungen schwer nachvollziehbar und vor allen Dingen wenig fundiert. Einer direkten Aufforderung zum einseitigen Niederschreiben von Gegenargumenten die Aussagekraft zuzuerkennen, die andererseits den allgemeinen themenrelevanten Gedanken abgesprochen wird, enbehrt jeglicher Eleganz. Auch ist die statistische Verläßlichkeit der Daten des kritischen, zweiten Experiments nicht über allen Zweifel erhaben : Der quadratische Einstellungswandel gilt nur für eines der drei Maße, der kurvilineare Trend der klassisch erhobenen Gegenargumente ist vermutlich nicht signifikant.

Schwer einzusehen ist vor allen Dingen das unbewiesene zentrale Argument, wonach ein monotoner Verlauf der Gegenargumente grundsätzlich die conditio sine qua non ihrer kausalen Vermittlungsrolle im Einstellungswandel sein sollte, eine Konzeption, in der Kapazität und Einstellungsvermittlung (Sätze Ic und II) verwechselt zu sein scheinen.

Nichtsdestoweniger stünde der berichtete u-förmige Zusammenhang zwischen Ablenkungsintensität und Anzahl der -klassisch erhobenen- Gegenargumente, wäre er signifikant, in unüberwindlichem Widerspruch zu dem etablierten Ablenkungs-Kapazitäts-Mechanismus. Wenn die Ablenkung den Einstellungswandel dadurch fördert, daß sie wegen Kapazitätsüberlastung die kritische kognitive Aktivität vermindert, müßte bei stark interferierenden Ablenkungsintensitäten die "Fähigkeit zum Gegenargumentieren" entsprechend abnehmen. Aus dieser Sicht dürfte übrigens auch die direkte Aufforderung zum Gegenargumentieren nicht dazu führen, daß mit zunehmender Ablenkung die selegierte Produktion steigt.

Es ist somit auch dieser offensichtlich fazilitierende Einfluß der Ablenkung auf einseitige Gedankenproduktionen, der nachfolgend als der eigentliche Beitrag der Untersuchung Romers angesehen wird.

6.5. Die Schwerpunkte einer Artefaktdemonstration

Der in diesem Kapitel versuchte Nachweis des unauthentischen Charakters ablenkungsinduzierten Einstellungswandels scheint zusammenfassend relativ eindeutig mißlungen zu sein. Weder Rosenblatt (1966) noch Romer (1979a, Exp.1) konnten demonstrieren, daß die Ablenkung die Überredungsabsicht verschleiere und der Wandel infolgedessen von dem geringen Argwohn abgelenkter Individuen beziehungsweise einer verminderten Motivation zum Gegenargumentieren herrührt. Silverman & Regula (1968), die den Ablenkungseffekt verfehlten, konnten lediglich veranschaulichen,daß Personen, die glauben, ihre Konzentrationsfähigkeit werde untersucht, relativ beeinflußbarer sind als Individuen, die alternative Versuchshypothesen formulieren. Nicht bewiesen werden konnte, daß diese Versuchswahrnehmung die Ursache des Ablenkungseffektes sei und daß der damit verbundenen Einstellungswandel den wirklichen Überzeugungen der Versuchspersonen nicht entspricht.

Einen solchen Nachweis aber setzt jegliche Artefaktinterpretation unabdingbar voraus. Sofern das Ablenkungsparadigma sich generell dadurch auszeichnet, daß gegenüber der Kontrollbedingung in der Experimentalgruppe lediglich die Ablenkung selbst sowie eine Erklärung hierfür eingeführt wird, muß das Artefakt von der damit verbundenen Veränderung der subjektiv wahrgenommenen Situation herrühren. Darüber hinaus müßte demonstriert werden, daß diese kritische Veränderung über sämtliche Ablenkungsoperationalisierungen und die verschiedensten experimentellen Verfahren hinweg konstant bleibt, was angesichts der hohen externen Validität des Ablenkungseffektes keinesweg leicht erscheint.

Obwohl die etablierte Kapazitätserklärung der Ablenkung erstmals mit der Variation der für sie kritischen Gegenargumente nicht übereinstimmte (Romer, 1979a, Exp.2, "Brock-Index"), konnten die berichteten empirischen Ergebnisse somit nicht einmal ansatzweise eine zwingende Alternative zur Gegenargumentations-Hypothese aufweisen.

7. DIE INHALTLICHEN ALTERNATIVEN

Im Gegensatz zur Artefakterklärung des Ablenkungseffektes erkennen die nachfolgend referierten inhaltlichen Alternativen an, daß der im Ablenkungsexperiment beobachtete Einstellungswandel wahrhaftige Überredung widerspiegelt. Dieser Einstellungswandel wird indessen nicht, wie die Kapazitätserklärungen es annehmen, auf den Einfluß der Ablenkung zurückgeführt (Satz III der Gegenargumentations-Hypothese), sondern von einem anderen Faktor verursacht, der mit der Ablenkung konfundiert ist.

Als Konfundierungshypothesen gehen diese Alternativerklärungen zwangsläufig davon aus, daß sämtliche Ablenkungsmanipulationen neben ihrer ablenkenden Eigenschaft auch jeweils diejenige besitzen, die aus ihrer Sicht den Einstellungswandel herbeiführt. Eine aus dieser Perspektive allgemeingültige Voraussetzungsanalyse enthielte daher drei Sätze :
1. muß belegt werden, daß der betreffende Alternativfaktor in jeder Ablenkungsmanipulation enthalten ist;
2. muß ausgeführt werden, daß beziehungsweise wie der besagte Faktor die Einstellung zu verändern vermag;
3. muß demonstriert werden, daß es der konfundierte Faktor ist, und nicht die Ablenkung, der den Einstellungswandel verursacht.

Diese drei Voraussetzungen bilden denn auch, mit einigen sachbedingten Abweichungen, die jeweiligen Schwerpunkte der nachfolgenden Darstellung, in der die bisher in der Literatur auffindbaren Alternativerklärungen des Ablenkungseffektes in chronologischer Reihenfolge besprochen werden.

7.1. Die Affekterklärung

Ganze einunddreißig Zeilen des Annual Review of Psychology widmet McGuire (1966) in seiner Rezension der Einstellungsforschung dem "sogenannten Ablenkungseffekt". Daß die Ablenkung unmöglich zu mehr Einstellungswandel führen könne, ist dabei keine Frage : Aufgrund der Lernfähigkeitsthese (cf. 4.1.) wird die Möglichkeit eines positiven Einflusses der Ablenkung auf den Einstellungswandel schlicht negiert.

Folgerichtig gibt McGuire auch an, wie es bei Festinger und Maccoby (1964) - denn andere signifikante Ablenkungseffekte lagen noch nicht vor - wirklich zugegangen sei. Anders als die Kontrollversuchspersonen, die den langweiligen Dozenten beim Vortragen seiner Rede sahen, hätten sich die "abgelenkten" Studenten mit dem "The Day of the Painter"-Film vortrefflich amüsiert. Diese positive Gemütsverfassung sei mit der gleichzeitig über die Tonspur dargebotenen Rede assoziiert worden, was nachfolgend zu mehr kommunikationskonformem Wandel geführt habe.

Als eigentliche Ursache des beobachteten Einstellungswandels sei infolgedessen der durch den Ablenkungsreiz induzierte positive Affekt zu betrachten, keinesweg aber die Ablenkung per se.

Obschon der Terminus "Assoziation" dieser intuitiv unmittelbar einleuchtenden Darlegung eine lerntheoretische Ausrichtung verleiht, ist zu bedauern, daß McGuire auf das konkrete Zustandekommen solcher "affektiv" bedingter Effekte nicht näher eingeht. In der Tat unterscheidet sich die von ihm zitierte Literatur sowohl in der befürworteten konzeptuellen Erklärung als auch bezüglich der verwendeten Forschungsparadigmen. Auch werden andernorts in bezug auf diese "Affektalternative" die Begriffe des "Halo-Effektes" (Kiesler & Mathog, 1968, S.1123) sowie der Stimulus-Generalisierung (Miller & Levy, 1967, S.159) herangezogen.

Infolge dieser Unklarheiten wird anschließend zunächst versucht, den Lernmechanismus zu isolieren, dem der interessierende kommunikationskonforme Einstellungswandel theoretisch befriedigend zugeschrieben werden könnte (7.1.1.). Anschließend werden Überredungsexperimente angeführt, die mit der vorgeschlagenen Erklärung zu vereinbaren wären (7.1.2.), bevor die Möglichkeit der Umdeutung des Ablenkungs- in einen "affektiv" bedingten Effekt untersucht wird (7.1.3.).

7.1.1. Eine Konditionierungs-Überstrahlungs-Hypothese

Weil die Lerntheorie aus einsichtigen Gründen die Untersuchung von Prozessen der Einstellungsbildung bevorzugt (z.B. Lott & Lott, 1968; Rosnow, 1968; Staats, 1968; Staats et al., 1958; Weiss, 1968) konnte in keiner der zitierten Theorien ein Ansatz gefunden werden, der ohne weiteres zum Verständnis des Einstellungswandels im Überredungsparadigma anwendbar erschien. Auch in der die Überredungssituation berücksichtigenden Konzeption von Weiss (1968) werden Voraussetzungen genannt, denen die zu erklärende Evidenz vom Paradigma her nicht entspricht.

Zur Erklärung von "affektiven" Phänomenen erschienen lerntheoretische Mechanismen nichtsdestoweniger unverzichtbar. Infolgedessen wurde versucht, vorhandene Ansätze so auszulegen und zu synthetisieren, daß sowohl den grundlegenden Prinzipien der Lerntheorie als auch den zu erklärenden Überredungsergebnissen entsprochen werden konnte. Das Ergebnis ist eine "ad hoc"-Erklärung, deren Ansprüche auf Vorschlagsebene zu situieren wären.

7.1.1.1. Definition der relevanten Begriffe

Unter Einstellung verstand die Lerntheorie ursprünglich (cf. Thorndike, 1935; Lorge, 1936) eine beobachtbare (overt) affektive Reaktion, die mit einem spezifischen Reiz assoziiert wird, sofern sie wiederholt belohnt worden ist. Doob (1947) modifizierte diese streng assoziationistische Sicht entscheidend, indem er die Einstellung mit einer impliziten, antizipatorischen Reaktion gegenüber einem Objekt gleichsetzte und letzterer über einen gleichzeitigen Hinweis- und Triebcharakter eine verhaltensvermittelnde Funktion zuerkannte. Dem hielten Osgood, Suci & Tannenbaum (1957) entgegen, die implizite, vermittelnde Reaktion stelle vielmehr die "Bedeutung" des Objektes für das Individuum dar, so daß es sich empfehle, den Einstellungsbegriff auf den bewertenden Teil dieser "Bedeutungs-Reaktion" einzuschränken.

Diese Auffassung wurde von den führenden Lerntheoretikern einmütig übernommen und die Einstellung fortan allgemein als implizite bewertende Reaktion definiert.

Sofern unter "Einstellung" eine wie auch immer geartete Reaktion verstanden wird, lassen sich die Paradigmen der klassischen sowie operanten Konditionierung ohne Alteration auf den Einstellungsbereich übertragen. In diesen Paradigmen steht das "Lernen" für den Prozeß, durch den das Individuum den Zusammenhang zwischen zwei Reizen beziehungsweise dem eigenen Verhalten und seinen Folgen herstellt. Versteht man unter "Reiz" beziehungsweise "Verhalten" die zu erwerbende Einstellung beziehungsweise deren Äußerung, beläuft sich die Übertragung der Konditionierungsprinzipien auf den Einstellungsbereich auf eine bloße Wörtersubstitution.

Klassisches Konditionieren basiert auf der Paarung eines neutralen Reizes mit einem bereits "bewerteten", unkonditionierten Reiz. Wird dieses Reizpaar mehrfach in unmittelbarer zeitlicher und räumlicher Kontiguität dargeboten, bildet das behandelte Individuum allmählich eine Assoziation zwischen den gepaarten Reizen. Sowie diese Assoziation erlernt ist, ruft der vormals neutrale Reiz eben dieselbe bewertende Reaktion hervor wie der assoziierte unkonditionierte Reiz.

Im Paradigma des operanten Konditionierens ist hingegen erforderlich, daß die zu konditionierende Reaktion bei dem Individuum spontan auftritt. Wiederholte Verstärkung bewirkt,daß eine "belohnte" Reaktion alsbald häufiger, eine "bestrafte" dagegen seltener ausgeübt wird. Das operante Konditionieren führt daher zur Modifizierung der relativen Gewohnheitsstärke (habit strength) einer Reaktion.

Naturgemäß stellt das Erlernen von Einstellungen, das heißt die Prozesse der Einstellungsbildung, den Schwerpunkt lerntheoretischer Einstellungsforschung dar. Obwohl konzeptuell angehbar, werden Prozesse des Umlernens, das heißt des Einstellungswandels, vergleichsweise selten behandelt.

Nichtsdestoweniger gelang es Razran (1940), die persönliche Zustimmung zu Politparolen wie "Workers of the World Unite!" oder "No Other Ism but Americanism!" sowie Schätzungen über deren soziale Effizienz beziehungsweise literarischen Wert zu beeinflussen. Gegenüber dem Vortest wurden Parolen, die fünf- bis achtmal dargeboten worden waren, während die Versuchspersonen ein kostenloses Mittagessen verzehrten, nach der Behandlung bedeutend positiver bewertet. Umgekehrt wurden die Parolen negativer gesehen, wenn die Teilnehmer bei die Darbietung faulige (putrid) Gerüche hatten einatmen müssen.

Über dieses Beispiel klassisch konditionierten Einstellungswandels hinaus ist aus der frühen Eindrucksbildungsforschung als Halo- oder Überstrahlungseffekt bekannt, daß gewisse Bestandteile einer Struktur die Struktur insgesamt, umgekehrt auch die Gesamtstruktur ihre Komponenten überstrahlen können, so daß die Valenz des "überstrahlenden" Merkmals auf die "überstrahlten" übergreift. Im Bereich der Einstellungsforschung sieht insbesondere Berkowitz (1969) in diesem Überstrahlungsphänomen ein nützliches konzeptuelles Instrument zum Verständnis von Prestigeeffekten : So wäre in der Kongruitätstheorie von Osgood & Tannebaum (1955) die Nachfolgerin der Annahme Lorges (1936) zu finden, wonach, wenn zum Beispiel General Eisenhower als Person positiv bewertet wird, dieser positive Effekt auf die Meinungen des Generals übergreift.

Überstrahlung und Überredung verbinden sich jedoch vor allen Dingen in der Forschung Rosnows (zusammenfassend 1968). Als Nachweis seines "Law of Effekt" (Thorndike, 1911) konnte nämlich Thorndike (1933a, 1933b) einen positiven Verstärkungsgradienten etablieren, was zur Behauptung führte, daß "...a satisfying state of affairs (is) spreading its influence out upon the connections of the system, and influencing one most, its nearest neighbors next most, and so on." (Thorndike, 1933a, S.67). Seinem Schüler Tilton (1939, 1945) gelang es, diese Aussage auf negative Verstärker auszudehnen. Mit, wie Postman (1963, S.397) urteilte, "großem Erfolg" konnte fortan generell davon ausgegangen werden, daß ein Verstärker die Reiz-Reaktion-Verbindungen beeinflußt, die sich zeitlich unmittelbar vor oder nach ihm ereignen. In dieser Logik berichtet Rosnow (1968) für Prozesse der Einstellungsbildung in Überredungssituationen, daß jeweils derjenige Standpunkt einer zweiseitigen Kommunikation stärker befürwortet wird, der in größerer zeitlicher Nähe zu einem positiven Verstärker beziehungsweise in größerer Entfernung von einem negativen Verstärker vertreten wurde. Bezeichnend scheint hierbei vor allen Dingen, daß der Überstrahlungseffekt sich gleichermaßen zeigt, ob Lob oder Rüge, zusätzliche Prüfungspunkte oder unerwartete Wissenstests vor oder nach der Darbietung der Kommunikation erfolgen.

Wenn der "Halo-Effekt" somit in der Einstellungsforschung empirisch dokumentiert ist, scheint demgegenüber fraglich, ob die Quantifizierung des Einstellungsbegriffes weit genug gediehen ist, um im Zusammenhang

mit "impliziten bewertenden Reaktionen" von Reizgeneralisierung (stimulus generalization, cf. Miller et al., 1967, S.159) sprechen zu können. Mit diesem Terminus bezeichnen nämlich sowohl Pawlow (1922) als auch nachfolgend Hull (1943) das Phänomen, wonach in einer frühen Phase des Konditionierungsprozesses, bevor der zu konditionierende Reiz eindeutig diskriminiert wird, die auf dem Reizkontinuum benachbarten Stimuli für kurze Zeit die bedingte Reaktion auslösen. Da ein solcher Vorgang in bezug auf Einstellungen wenig nachvollziehbar erscheint, ist anzunehmen, daß Miller und Levy mit ihrer Reizgeneralisierungshypothese eigentlich den "Halo-Effekt" meinten, eine begriffliche Unklarheit, die unter anderem die vielfach unterschätzte Schwierigkeit veranschaulicht, die "voll objektivierten" Konditionierungsprinzipien in der vergleichsweise vagen Einstellungsforschung anzusiedeln.

7.1.1.2. Wenn man beim Lesen ißt...

In Bedrängnis gerät man vor allen Dingen, wenn die Lerntheorie zum Verständnis der im Einstellungswandel äußerst spezifischen Überredungseffekte herangezogen werden soll.

Ob durch klassisches oder operantes Konditionieren auf Prozesse der Bildung oder Änderung von Einstellungen gezielt wird - Grundlage ist in jedem Fall die wiederholte Erfahrung mit dem unkonditionierten Reiz beziehungsweise mit dem Verstärker (cf. z.B. Weiss, 1968, für Prozesse der Einstellungsbildung). Da im Überredungsexperiment typischerweise eine unbekannte Kommunikation einmalig dargeboten wird, wird diesem Erfordernis wiederholter Paarung in der Regel nicht genügt. Infolgedessen können die Konditionierungsparadigmen nur mittelbar, das heißt über Zusatzannahmen, im Bereich der Überredung Anwendung finden.

Anders als der Befund Razrans sind die Ergebnisse der klassischen Untersuchung von Janis, Kaye und Kirschner (1965) daher auch nicht unmittelbar verständlich. Ihre behandelten Teilnehmer fanden den Experimentator Erdnüsse essend und Coca-Cola trinkend in dem Laboratorium vor. Da der Viktualienvorrat augenscheinlich für zwei mehr als ausreichend war, durften sich auch die Versuchspersonen laben, während sie vier einstellungskonträre Kommunikationen lasen. Gegenüber den Teilnehmern, denen besagte Gaumenfreuden nicht beschieden waren, zeigten sich

die behandelten Versuchspersonen wesentlich beeinflußbarer. Eine versteckte Flasche Buttersäure, deren üblen Gestank sich der Experimentator partout nicht erklären konnte, übte dagegen keinen nennenswerten Einfluß auf die Einstellungen aus.

Das letztgenannte Ergebnis wurde denn auch für Dabbs und Janis (1965) zum Anstoß, über den Hinweis auf Razran und die klassische Konditionierung hinaus theoretische Anstrengungen zu unternehmen. Vor allen Dingen sollte zwischen zwei möglichen Erklärungen unterschieden werden.

In Anlehnung an Razran sei zum einen möglich, daß "...the food (is) being regarded as a form of "unconditioned stimulus" or "reinforcement" that increases the habit strength of the verbal opinion responses rehearsed during exposure to the communication" (Op.cit., S.133). Aus dieser, gleichsam klassisch-operant zu nennenden Konditionierungshypothese leiten die Autoren ab, daß der Verstärker nur dann auf die Einstellungen Einfluß nehmen könne, wenn er mit der Kommunikation zusammen oder unmittelbar im Anschluß daran dargeboten werden, nicht aber, wenn das Essen vor der Darbietung gereicht worden sei - eine Unterscheidung, die sich aus dem gewählten Terminus "contiguity" im übrigen nicht unmittelbar ergibt.

Alternativ sei aber auch möglich, daß es sich im Grunde um eine Art Versuchsleitereffekt handele. Der Versuchsleiter, als "Spender" des Essens wahrgenommen, werde vergleichsweise positiver eingeschätzt. Wenn es darüber hinaus naheliege, daß er den Inhalt der Kommunikation befürworte, sei ein entsprechender Einstellungswandel daraus erklärbar, daß die Versuchspersonen gegenüber seinen Hinweisen rezeptiver seien und eine stärkere Motivation verspürten, seinen Aufforderungen nachzukommen.

Infolge dieser Hypothesen erfuhren die Versuchspersonen von Dabbs und Janis entweder, daß der Versuchsleiter mit der Kommunikation einer Meinung sei (positive endorsement) oder aber dieselbe ablehne (negative endorsement). Der zweite Faktor war der Zeitpunkt des Speisenverzehrs, der bei der Hälfte der Teilnehmer vor (non-contiguous food), für die andere Hälfte während (contiguous food) der Darbietung stattfand.

Empirisch bestätigen ließ sich keine der beiden Haupteffekthypothesen. Es zeigte sich lediglich eine als signifikant bezeichnete Interaktion (p kleiner .10) dahingehend, daß die Unterstützung oder

Ablehnung des Versuchsleiters sich nur dann auf die Einstellungen auswirkte, wenn Essen und Trinken während der Darbietung der Kommunikation gereicht worden waren.

Angesichts des Fehlens des Kontiguitätshaupteffektes betrachten die Autoren die Konditionierungserklärung als klar widerlegt. Die Versuchsleiterhypothese meinen sie indessen aufrechterhalten zu können, indem sie ein momentanes Nachgeben postulieren : "The consumption of profferred food induces a momentary mood of compliance toward the donor that is strongest at the time the food is being consumed but that decreases in strength rapidly after the food has been consumed." (Op. cit., S.141).

7.1.1.3. Das assoziative Lern-Modell der Überredung

Obzwar Undank bekanntlich der Welt Lohn ist, erscheint diese Erklärung von Dabbs und Janis nicht sonderlich zwingend. Auch vermißt man, daß die Autoren troz des Fehlens einer etablierten Lerntheorie der Überredung die Übertragung der Konditionierungsprinzipien auf das Überredungsparadigma zwar vornehmen, nicht aber erläutern.

Infolgedessen erscheint es sinnvoll, zum besseren Verständnis der Ergebnisse von Janis und seinen Mitarbeitern die Prämissen einer Lerntheorie der Überredung heranzuziehen, die Hovland, Janis & Kelley (1953) in der Einleitung zu "Communication and Persuasion" unartikuliert vorschlagen.

Hovland, Janis und Kelley zufolge stellt eine Meinung (opinion) die verbale "Antwort" auf eine Reizsituation dar, in der eine allgemeine "Frage" auftaucht (Op. cit., S.6). Diese Meinung bleibt bestehen, es sei denn, der Meinungsträger wird einer neuen Lernerfahrung ausgesetzt. Gelungene Überredung wird in der Tat als Lernerfahrung verstanden, in der eine neue verbale Angewohnheit erworben wird (Op. cit., S.10).

Entgegen ihrer früheren Darstellung, die an einer herkömmlichen Auffassung des Lernvorgangs orientiert war (cf. 4.1.1.), muß betont werden, daß es hier nicht länger der Inhalt der Kommunikation ist, der gelernt wird. Hovland und Mitarbeiter unterscheiden nämlich zwischen zwei Komponenten der Kommunikation : der Schlußfolgerung (Empfehlung) und dem Inhalt. Die Schlußfolgerung ist die "empfohlene Meinung" oder, in

geläufigerer Terminologie, der Standpunkt der Kommunikation. Der Inhalt der Kommunikation muß seinerseits so geartet sein, daß im Mitteilungsablauf mehrfach ebendie Frage auftaucht, deren Antwort die Empfehlung ist. Sollen zum Beispiel die Zielpersonen davon überzeugt werden, daß

Schlußfolgerung : "It will be at least ten years before the United States engage in war with Russia",

so muß die

Frage : "How long before the United States will be at war with Russia?"

lauten, damit die

Antwort : "At least ten years"

mit der empfohlenen Meinung identisch ist.

Enthält die Kommunikation Wörter, die bei der Zielperson die besagte "Frage" aufkommen lassen, kann angenommen werden, daß die Zielperson diese "Frage" mit eben der "Antwort" in Verbindung bringt, die ihr gleichzeitig in der Kommunikation nahegelegt wird. Da Hovland und Mitarbeitern zufolge eine längere Kommunikation wiederholt Reizwörter enthalten sollte, die die "Frage" hervorrufen, wird dem grundlegenden Prinzip der wiederholten simultanen Darbietung genügt.

Zusammenfassend wäre der Inhalt der Kommunikation somit als ein Reizmaterial zu verstehen, das die Zielperson durch die wiederholte Paarung eines bestimmten Standpunktes mit einer gegebenen Thematik zum Erlernen der empfohlenen Meinung führt.

Nach dem klassische Aspekt des Konditionierens tritt nun die operante Fazette zutage. Denn, wie schon Hovland, Lumbsdaine und Sheffield (1949) argumentierten, reicht das Erlernen (eines Standpunktes) zur Meinungsänderung nicht aus. Damit eine neue Meinung akzeptiert wird, müssen mehr Anreize (incentives) mit ihr als mit der vormaligen Meinung verbunden sein.

Anreiz dafür, die neue verbale Reaktion zu erwerben, sind Hovland, Janis und Kelley zufolge hauptsächlich die Qualität der Argumentation und das Prestige der Kommunikationsquelle. Diese motivationale Grundlage agiert wiederum dadurch, daß die positiven Anreize mit der erlernten Meinung assoziiert werden. Einen Standpunkt zu vertreten, der sich auf eine besonders wertvolle Argumentation stützt, beziehungsweise mit einem prestigevollen Kommunikator übereinzustimmen, soll dabei offensichtlich belohnend wirken.

Anders als die Assoziation von Standpunkt und "Inhaltsfaktoren" stellt die Assoziation zwischen Standpunkt und "Quellenfaktoren" den bekanntesten Aspekt des Hovlandschen Modells dar. Tatsächlich ist diese Assoziation die theoretische Grundlage des "Sleeper"-Effektes (Kelman & Hovland, 1953), der einen beträchtlichen Forschungsaufwand anregte (z.B. Cook & Flay, 1978; Gillig & Greenwald, 1974; Gruder et al., 1978; Hennigan et al., 1982; Hovland & Weiss, 1951; Schulman & Worrall, 1970). Der in Frage kommende Mechanismus ist hierbei, daß der ursprünglich durch die Assoziation mit einer negativen Quelle "bestrafte" Standpunkt weniger abschreckend wirkt, wenn sich im Laufe der Zeit die negative Verstärkung verflüchtigt. Tatsächlich wird nämlich der durch wiederholtes inneres Aufsagen erlernte Standpunkt selbst besser behalten, als die mit ihm assoziierte Quelle : Für gewöhnlich wird der Kommunikator im Überredungsversuch nicht mehrfach erwähnt.

In eine "Assoziatives Lern-Modell" (Terminus Weber, 1972) ließen sich die Prämissen von Hovland, Janis und Kelley (1953) somit folgendermaßen artikulieren :

1. Eine persuasive Kommunikation enthält Stimuli, auf die mit einer Frage reagiert wird; die Antwort auf diese Frage ist der zu übernehmende Standpunkt der Kommunikation.
2. Da während der Darbietung der Kommunikation die Frage mehrfach evoziert wird, erlernt die Zielperson über die wiederholte Frage-Antwort-Verbindung den Standpunkt der Kommunikation.
3. Der erlernte Standpunkt wird übernommen, wenn der mit dem Standpunkt der Kommunikation assoziierte Anreiz größer ist als der Anreiz, der mit dem bisherigen Standpunkt verbunden ist.

7.1.1.4. Assoziation und Überstrahlung : Eine mögliche Synthese

In Weiterentwicklung des Assoziativen Lern-Modells schwebte Janis und Mitarbeitern zur Erklärung ihres Effektes vermutlich vor, daß über wiederholte Selbstdarbietung der Zusammenhang zwischen einem unkonditionierten Reiz und dem Standpunkt der Kommunikation im Sinne der klassischen Konditionierung erlernt wird.

Handelt es sich um eine kontinuierliche Reizung, die während der Kommunikation eingeführt wird, so wäre der besagte Reiz stets vorhanden, wenn bei der Zielperson der Standpunkt der Kommunikation evoziiert wird. Das gleichzeitige Vorhandensein des Reizes und der Empfehlung könnte als wiederholte Darbietung eines Reizpaares verstanden werden, so daß der Standpunkt der Kommunikation allmählich zur bedingten Reaktion würde. Bei der Erfassung der Einstellung würde schließlich der Standpunkt der Kommunikation die mit dem unkonditionierten Reiz verbundene positive oder negative Reaktion auslösen.

Mit geringem theoretischen Aufwand ließe sich diese Konzeptualisierung sinnvoll ergänzen. Griffe man auf den für Prozesse der Einstellungsbildung im Überredungsparadigma dokumentierten Überstrahlungseffekt zurück (Rosnow, 1968, cf. 7.1.1.1.), könnte angenommen werden, daß ein in der experimentellen Situation vorhandener, emotional bewerteter Aspekt das herausragende Merkmal einer ansonsten neutralen Situation darstellt. Sofern der damit verbundene Affekt auf die experimentelle Situation insgesamt übergreift und allen weiteren Komponenten die Valenz des unkonditionierten Reizes verleiht, genügte schon, daß während der wiederholten Evozierung der Empfehlung eine "überstrahlte" Situationskomponente vorhanden ist, um dem Erfordernis mehrfacher Reizpaarung der klassischen Einstellungskonditionierung zu genügen.

Mit einer solcher Assoziations-Überstrahlungs-Hypothese wäre das Ergebnis der Untersuchung von Dabbs und Janis befriedigend zu erklären. Wenn nämlich der positiv bewertete Speisenverzehr auf die übrigen Situationskomponenten, einschließlich des Versuchsleiters, überstrahlt, so wäre es unerheblich, ob die experimentelle Situation erst bei der Darbietung der Kommunikation positiv wird oder es "mit anhaltender Wirkung" unmittelbar vorher geworden ist. Für die Versuchspersonen von Dabbs und Janis, die die letzte Viertelstunde vor der Darbietung der Kommunikation Erdnüsse verspeist und Coca-Cola getrunken hatten, könnte die Kommunikation als Bestandteil der Situation sehr wohl von dem positiven Affekt "überstrahlt" gewesen sein, so daß die Wiederholung der Empfehlung auch in dieser Bedingung in Kontiguität mit einem positiv bewerteten Reiz stattgefunden hätte.

Das Fehlen des Kontiguitätshaupteffektes ließe sich aus dieser Sicht auf das Fehlen einer Kontrollbedingung schlechthin reduzieren : Für die Überprüfung der Konditionierungs-Überstrahlungs-Hypothese, die auch die marginale Wirksamkeit der Stellungnahme des Versuchsleiters erklären könnte, wäre der von den Autoren als kritisch bezeichnete Zeitpunkt der Einführung der affektiv bewerteten Komponente unerheblich.

7.1.2. Empirische Ergebnisse zum Einfluß des Kontextes auf die Überredung

Zur Untersuchung der Auswirkungen des Kontextes auf die Überredung erscheint die skizzierte Synthese zwischen klassich konditioniertem Einstellungswandel und Überstrahlungseffekt insofern sinnvoll, als die Kausalität flexibel gehandhabt werden muß, wenn man den sogenannten "irrationalen" Überredungsdaten den Status wissenschaftlicher Tatsachen nicht absprechen will.

Ohne Zweifel reichte eine "starke", unverfälschte Konditionierungserklärung aus, um das Ergebnis, wonach sich männliche Versuchspersonen von Zimbardo, Ebbesen & Fraser (1969) besser überrreden ließen, wenn ihnen während der Darbietung der Kommunikation sexuell erregende Diapositive projiziert worden waren, hinreichend zu verstehen. Derartige Stimulierungen sind aber im Überredungsparadigma die Ausnahme. Bereits der komische Stummfilm von Festinger und Maccoby wäre besser als positive, überstrahlende Situationskomponente zu sehen denn als wahrhaftig unkonditionierter Reiz.

Einen solchen suchte man vergeblich im Paradigma der Kommunikationsforscher Biggers & Pryor (1982), die von psychologischen Theorien offenbar unbelastet postulieren, die emotionale Reaktion auf die Umgebung vermittele das Verhalten des Individuums.

In ihrer Untersuchung wurde die Tonbandaufnahme einer nicht näher beschriebenen Kommunikation Versuchspersonen dargeboten, denen gleichzeitig ein Diapositiv des Sprechers projiziert wurde. Je nachdem, ob der Kommunikator in einem bequemen Wohnzimmer, einem Klassenzimmer oder einem Lagerraum zu sehen war, variierte dessen wahrgenommene Glaubhaftigkeit, und zwar als eine positive Funktion des Komforts der darge

stellten Umgebung. Parallel nahm die Zustimmung zu der Kommunikation signifikant zu. Relevant ist hierbei, daß die Sprecher-Hintergründe wegen ihrer vorgetesteten "pleasure-eliciting" Eigenschaften ausgewählt worden waren; auch korrelierte die Einstellung hochsignifikant mit der "pleasure"-Dimension, und zwischen wahrgenommener Glaubhaftigkeit und "pleasure"-Dimension bestand schließlich ein positiver Zusammenhang, der durchaus im Sinne situativer Überstrahlung ausgelegt werden könnte.

Alternativ wäre allerdings auch möglich, daß die verschiedenen Hintergründe, auf denen der Sprecher zu sehen war, Anhaltspunkte für Statusattributionen geboten haben. Aus dieser Sicht wäre die mit steigendem Status verbundene Glaubhaftigkeitszunahme und nicht der Kontext für die Einstellungsunterschiede verantwortlich. Da Biggers und Pryor trotz der Sparsamkeit ihrer Berichterstattung immerhin anmerken, daß das Aussehen (appearance) des Kommunikators, daher vermutlich auch die Kleidung, konstant gehalten worden ist, möchte man im Zweifel ihr Ergebnis zugunsten der Kontexterklärung werten.

Obschon aus leicht ersichtlichen Gründen sowohl in der Praxis als auch in der Forschung das Interesse überwiegend dem kommunikationskonformen Wandel erzeugenden positiven "Affekt" gilt, läßt sich der Konditionierungs-Überstrahlungs-Mechanismus selbstverständlich auch auf negative Kontexte anwenden. Erwartet würde hierbei umgekehrt, daß eine negative Kontextvariable den Einstellungswandel blockiert beziehungsweise einen Bumerangeffekt erzeugt.

In diese Perspektive ließe sich die bereits besprochene Untersuchung von Keating & Latané (1972, cf. 5.1.1.) einordnen, die zwar bei intermittierender Bildstörung positiven Einstellungswandel, bei konstanter Störung jedoch Bumerangeffekte für beide Kommunikationen berichten. Da hier in keiner Weise eine Rezeptionsbeeinträchtigung in Frage kam, weil die Tonübertragung in allen Fällen störungsfrei verlief, argumentieren die Autoren, die bei konstanter Eintrübung relativ schnell einsetzende Habituation habe die Ablenkung in ein Ärgernis verwandelt. Zu erklären, auf welchem Wege Ärger einen Bumerangeffekt provoziert, blieb allerdings dem Leser vorbehalten.

In Zusammenhang mit der Rezeptionsproblematik (cf. 4.2.3.2.) sind die affektrelevanten Überlegungen von Eagly (1974) sowie Chaiken & Eagly (1976) bereits vorweggenommen worden. Die Autorinnen beobachteten jeweils einen signifikanten Rückgang des Einstellungswandels unter Bedingungen unterschiedlich verursachter Rezeptionsbeeinträchtigung. Selbstbeobachtungsdaten machten deutlich, daß die Manipulationen nicht nur Verständniseinbußen verursachten, sondern auch unangenehm wirkten. Von Chaiken und Eagly herangezogene statistische Verfahren gingen dahin, daß die Wandelsbeeinträchtigung zu gleichen Teilen von dem verminderten Verständnis und dem negativen Affekt herrührte.

Zumal aus letztgenannten Ergebnissen, zu deren Erklärung auf Staats verwiesen wird, wäre demnach zu schließen, daß ein in der Versuchssituation ausgelöster Affekt den Einstellungswandel im Überredungsparadigma kausal beeinflußt.

7.1.3. Die affektive Wirkung der Ablenkung

Nachdem aus der Sicht der Lernfähigkeitsthese von vornherein feststand, daß auf keinen Fall die verständnisbeeinträchtigende Ablenkung positiven Einstellungswandel verursachen kann, scheint die eben besprochene Forschung zu ergeben, daß die affektive Reaktion der Versuchsperson tatsächlich auf ihre Einstellung einwirkt.

Die Erklärung solcher Effekte in Termini klassischer Konditionierung gewährleistet ferner, daß diese affektbedingte Überredung als realer Einstellungswandel, und nicht als Artefakt, angesehen werden kann.

Damit erfüllt die von McGuire (1966) vorgeschlagene Affektinterpretation zwei der Bedingungen, die alternativen Erklärungen des Ablenkungseffektes eingangs auferlegt wurden. Auch besitzt die Affekterklärung unbestreitbar eine hohe "ökologische" Relevanz : Weltweit werden Kunden und Investoren beim Mittagessen zu kostspieligen Geschäften überredet, und obwohl sich die Strategie des gemütlichen Kamingesprächs allmählich abzunutzen scheint, kamen sich vor nicht allzu langer Zeit selbst die

unvereinbaren sicherheitspolitischen Interessen der Supermächte in einem historischen Waldspaziergang offensichtlich näher als am Konferenztisch.

Versuchspersonen jedoch bereitet es nicht sonderlich viel Vergnügen, Buchstaben zu addieren, Lämpchennummern anzusagen, verzerrte Aufnahmen anzuhören und dergleichen mehr. Befragungen ergeben allgemein, daß abgelenkte Versuchsteilnehmer das Experiment wesentlich unangenehmer finden als die jeweiligen Kontrollpersonen. Selbst Festinger und Maccoby (1964, S.366), deren komischer Stummfilm die mit Abstand "versuchspersonenfreundlichste" Ablenkungsmanipulation überhaupt darstellt, berichten, daß "Comments that dealt with the issue almost always indicated some irritation with the difficulty of both watching and listening."

Anzuerkennen wäre somit, daß Ablenkungsmanipulationen generell affektive Reaktionen auslösen. Insofern dieser Affekt aber eindeutig negativer Natur zu sein scheint, wäre in der Logik des Konditionierungsmechanismus mit vermindertem Einstellungswandel zu rechnen.

Als alternative Erklärung positiver Einstellungseffekte scheitert der Affekt somit daran, daß experimentelle Ablenkungen durchweg negativ und nicht positiv empfunden werden.

Nichtsdestoweniger erscheint die Affektkonzeption für die Ablenkungsforschung durchaus von Nutzen. Daß trotz negativer Emotionen, deren Einstellungswirksamkeit einigermaßen überzeugend scheint, positive Überredungsergebnisse erzielt werden können, spricht erstens eindeutig zugunsten der Stärke des Ablenkungseffektes. Wenn die Ablenkung tatsächlich einen konträren, emotionalen Effekt zu überwinden hat, ergäbe sich zweitens nach der bereits besprochenen Tendenz abgelenkter Versuchspersonen, den Standpunkt des Kommunikators zu "verschieben" (cf. 5.3.4.2.), eine weitere Möglichkeit, negative Einstellungsergebnisse im Ablenkungsexperiment (cf. 4.1.3 u. 4.4.2.) ohne Rekurs auf die Rezeptionskomponente zu erklären. Schließlich würden diese Affektdaten einer Aktivationserklärung des Ablenkungseffektes insofern Rückhalt verleihen, als nichtoptimalen Aktivierungsniveaus erwiesenermaßen "negative Valenz" inhärent zu sein scheint (Schönpflug, 1971).

Obwohl eine Affektinterpretation des Ablenkungeffektes zurückgewiesen werden muß, erscheint es aufgrund dieser Überlegungen sinnvoller, eine eigenständige, originelle Wirkung des Affektes anzuerkennen, anstatt, wie allgemein üblich, affektbedingten Einstellungswandel in Gegenargumentations-Termini auf die ursächliche Wirkung der Ablenkung zurückzuführen (cf. Baron et al., 1973; Petty & Brock, 1981). Abgesehen davon, daß sich die Kommentatoren dabei allein auf die Forschung von Janis und Mitarbeitern und Zimbardo und Mitarbeitern stützen, die übrigen hier referierten Ergebnisse, deren Umdeutung in Termini der Gegenargumentations-Hypothese relativ schwierig sein dürfte, dagegen nicht berücksichtigen, konnte kein zwingender Grund für die damit verbundene Verarmung der Einstellungstheorie erkannt werden.

7.2. Die Problematik der unzureichenden Anstrengungsrechtfertigung

Im Gegensatz zu der Affektalternative, für die die Voraussetzung konstanter Konfundierung so offensichtlich nicht zutrifft, daß sie, kaum vorgeschlagen, aus der Ablenkungsdiskussion wieder verschwand, erwuchs der Gegenargumentations-Hypothese ironischerweise gerade aus der Dissonanztheorie Festingers (1957) eine hartnäckige Rivalin (7.2.1.). Da sowohl die Einstellungswirksamkeit des Alternativfaktors (7.2.2.) als auch die Konfundierung mit der Ablenkung (7.2.3.) für die Anstrengungserklärung als gegeben betrachtet wurden, konnte sich die Gegenargumentations-Hypothese erst nach einer Reihe von kritischen Experimenten (7.2.4.) gegen die rein dissonanztheoretische Perspektive behaupten.

7.2.1. Die Anstrengungsrechtfertigungs-Hypothese

Obwohl nach ihrer intrinsischen Validität (Simon, 1948) nunmehr auch der wissenschaftliche Status der rationalen ökonomischen Modelle zunehmend bezweifelt wird (z.B. Moe, 1979), erscheint die Grundannahme, wonach Individuen allgemein bestrebt sind, ihren Nutzen zu maximieren und ihre Kosten möglichst gering zu halten, doch relativ unumstritten. Aus dieser Annahme, die den austauschtheoretischen Ansätzen zufolge die sozialen Interaktionen der Individuen bestimmt, ließe sich unmittelbar ableiten, daß die Individuen ihre Ressourcen proportional dem erwarteten Nutzen einsetzen. Insofern die eigene Anstrengung sicherlich psychologisch kostenträchtig ist, wäre daher zu erwarten, daß die Individuen sich um so mehr anstrengen, je mehr es sich für sie "lohnt".

Problematisch wird diese Argumentation von dem Moment an, wo die anstrengende Handlung vollbracht, das Ergebnis aber entgegen rationalistischen Erwartungen objektiv nicht "lohnend" ist. Zwischen den Kognitionen "Ich habe mich sehr angestrengt" und "Das Ergebnis ist trivial" besteht vermutlich kein sonderlich harmonisches Verhältnis.

In dem etablierten Befund, wonach einer unter anstrengenden Bedingungen erlernten Reaktion eine erhöhte Extinktionsresistenz eigen ist, erblickten Lawrence & Festinger (1962) die Gelegenheit, den Dissonanzansatz (Festinger, 1957) in die ureigenste Domäne der Lerntheorie zu

tragen. In ihrer Formulierung durch Jones & Gerard (1967) besagt diese Anstrengungsrechtfertigungs-Hypothese "...that higher organisms - from the rat on up - will develop a special preference for certain features of the surrounding environment to the extent that effort is expended near these features that is not sufficiently justified by the provision of established rewards or reinforcements... In other words, if a person (or animal) expends effort that is not readily justified by the amount of reinforcement received, he tends to create reinforcements out of the stimuli available in the immediately surrounding environment and previously neutral aspects of that environment take on value. This value increase occurs as part of the cognitive work in which the animal or person engages to justify the effort expended" (Jones et al., S.89).

Daß nicht nur die Ratten von Lawrence und Festinger, sondern auch Menschen ihre Anstrengung kognitiv zu rechtfertigen wissen, konnte Aronson (1961) zeigen, indem er Versuchspersonen entweder mit adäquaten (geringe Anstrengung) oder wenig nützlichen (hohe Anstrengung) Instrumenten zum Herausfischen von Schachteln ausrüstete, die in einem Aquarium schwammen und entweder Geld enthielten (Verstärkung) oder leer waren. Während die Teilnehmer, die geringe Anstrengungen unternommen hatten, gegenüber dem Vortest erwartungsgemäß die Farbe besser einstuften, die auch diejenige sämtlicher Geldschatullen gewesen war, hoben die Experimentalversuchspersonen das Verstärkungsgesetz auf, indem sie zwischen konsequent "belohnter" und stets "unbelohnter" Farbe nicht mehr unterschieden.

Wenn sogar triviale, irrelevante Reizgegebenheiten der Situation kognitiv an Wert gewinnen können, müßten handlungsrelevante Aspekte erst recht zur Rechtfertigung erbrachter Anstrengungen herangezogen werden. Eine klassische Untersuchung von Aronson & Mills (1959) ergab denn auch, daß Studentinnen, die zur Aufnahme in eine sexualpsychologische Diskussionsgruppe obszöne Texte verlesen mußten, die Tondbandaufnahme einer nachfolgenden Diskussion über das sekundäre Sexualverhalten niederer Tiere, deren Teilnehmerinnen "...conducted one of the most worthless and uninteresting discussions imaginable" (Aronson et al., 1959, S.179), wesentlich interessanter fanden als Versuchspersonen, die einem milderen beziehungsweise keinem Initiationsritus unterzogen worden waren.

7.2.2. Die Anstrengung im Überredungsparadigma

Festingers (1961) Postulat, demzufolge man lieben lernt, wofür man gelitten hat, wurde bemerkenswert schnell von der Überredungsforschung aufgegriffen. Bereits für Cohen (1959) stand fest, daß im Fall einer einstellungskonträren Kommunikation, deren Verständnis Anstrengung erfordert, eine dissonante Beziehung zwischen dem ausgeübten Verhalten (die Anstrengung) und den Kognitionen über den eigenen Standpunkt entstehen sollte. Seine nicht weiter begründete Annahme, diese Dissonanz werde zum Einstellungswandel führen, ergibt sich logisch aus dem vergleichsweise höheren Reduktionswiderstand von Verhaltenselementen, zumal dann, wenn die Handlungen schon vollbracht und daher irreversibel sind (cf. Festinger, 1957, S.24-26).

Zur Unterstützung seiner Hypothese berichtet Cohen (1959) eine Interaktion zwischen Anstrengung und Diskrepanz, dergestalt, daß eine hochdiskrepante Kommunikation unter anstrengenden Bedingungen signifikant mehr Einstellungswandel verursacht. Versuchspersonen, für die aufgrund ihrer Vortesteinstellung die Information nur schwach diskrepant war, zeigten sich dagegen bei geringerer Anstrengung überzeugter.

Zwar vermag Cohen diese Ergebnisse als Bestätigung seiner Hypothese darzustellen. Neben zahlreichen möglichen Alternativinterpretationen stimmt jedoch die angewandte Anstrengungsmanipulation bedenklich. Nachdem die Versuchspersonen zugesagt hatten, die ausdrücklich einstellungskonträre Information zu lesen, erfuhren sie, daß ein und dasselbe Material entweder komplex und subtil beziehungsweise leicht verständlich sein werde. Da sogar die unbestreitbar hochreaktive Manipulationsüberprüfung die Signifikanz auf das Fünfzehn-Prozent-Niveau verwies, erübrigt sich die weitere Auseinandersetzung mit Cohens Daten.

Auch Versuchspersonen, denen die eigene einstellungskonträre Rede während des Sprechens mit einer zeitlichen Verzögerung rückgemeldet worden war (delayed auditory feedback), zeigten sich unter anstrengenderen Verzögerungsbedingungen nur tendenziell überzeugter (Zimbardo, 1965; Zimbardo & Ebbesen, 1970, Exp. 1). In einer weiteren Untersuchung konnten Zimbardo und Ebbesen (1970, Exp. 2) hingegen zeigen, daß schwierigere Rückmeldungsbedingungen die Bereitschaft zur Mitwirkung in einem

Verein, der sich gerade für die Einführung der einstellungskonträren Maßnahme starkmachte, im Vergleich zu leichteren Sprechbedingungen bedeutsam erhöhte.

Kritik erfuhren die eben berichteten Untersuchungen erstaunlicherweise nicht wegen der mangelhaften Schlüssigkeit der Ergebnisse, sondern aufgrund der möglicherweise vorliegenden Konfundierung von Anstrengung und ...Ablenkung.

Um beide Variablen trennen zu können untersuchten Wicklund, Cooper & Linder (1967, Exp. 2) vorgeblich den Einfluß der Herzfrequenz auf das Erinnerungsvermögen. Bevor Senator McCarthy in einer aufgenommenen Rede dartun werde, weshalb Studenten nicht länger von der Wehrpflicht befreit werden dürften, sollten neununddreißig männliche Versuchspersonen entweder sieben Minuten lang laufen, weil der Experimentator ihre Herzfrequenz zu beschleunigen wünschte, oder sich im Gegenteil sieben Minuten lang entspannen, weil ein verlangsamter Herzschlag aussagekräftiger sei. Unmittelbar nachdem sich die Versuchspersonen zur Teilnahme in der jeweiligen Bedingung bereit erklärt hatten, wurde die kritische Einstellung erhoben und das Experiment beendet.

Da die Studenten, die sich zum Laufen verpflichtet hatten, signifikant mehr antizipatorischen Einstellungswandel zeigten und die Versuchsdurchführung alternative Erklärungen ausschloß, betrachteten die Autoren die Anstrengungsrechtfertigungs-Hypothese als bestätigt.

Wiederum unter dem Vorwand eines Gedächtnisexperiments erhielten Linder, Cooper & Wicklund (1968) von neunundvierzig Studentinnen die Zusage, vor der Darbietung einer einstellungskonträren Kommunikation über den Strafvollzug entweder sieben Minuten lang sinnlose Silben zu lernen beziehungsweise sich zu entspannen; wiederum wurden weder die jeweiligen Aufgaben durchgeführt noch die Kommunikation dargeboten. Die Neuerung lag darin, daß in einer zusätzlichen Bedingung die Versuchspersonen ihre Einwilligung zur Teilnahme gaben, nachdem sie zwar über den einstellungskonträren Standpunkt der Rede informiert worden waren, nicht aber darüber, daß sie sich der anstrengenden Lernaufgabe unterziehen müßten : Verglichen mit der informierten Anstrengungsbedingung sollten die nichtinformierten Versuchspersonen eine geringere Wahlfreiheit empfinden.

Die Autoren verzichteten ohne Angabe von Gründen auf die analytische Trennung der Faktoren Anstrengungsintensität und Wahlfreiheit und berechneten eine einzige, einfache Varianzanalyse über die vier Zellen ihres Designs (hohe Anstrengung-informiert, geringe Anstrengung-informiert, Kontroll, hohe Anstrengung-nicht informiert). Diese Auswertung erbrachte einen signifikanten Haupteffekt der "Behandlung"; allerdings bestätigen die unzweideutigen Mittelwerte des antizipatorischen Einstellungswandels den früheren Befund von Wicklund und Mitarbeitern. Obwohl die Wahlfreiheitsmanipulation auf eine Manipulationsüberprüfung ohne Wirkung blieb, lag der antizipatorische Wandel der nichtinformierten Versuchspersonen mit + 0,50 deutlich unter demjenigen der informierten Anstrengungsbedingung (+ 3,50) und in unmittelbarer Nähe des Mittelwertes der Entspannungsbedingung (+ 0,42). Die Autoren interpretieren denn auch ihre Ergebnisse dahingehend, daß unter Bedingungen niedriger Wahlfreiheit die Zusage, eine anstrengende, mit einer einstellungskonträren Kommunikation verbundene Aufgabe durchzuführen, keine kognitive Dissonanz erzeugt.

Zwar ergibt sich daraus, daß erwartete Anstrengungen den antizipatorischen Einstellungswandel (Wicklund et al., 1967; Linder et al., 1968) beziehungsweise reale Anstrengungen die Verhaltensintention (Zimbardo et al., 1970, Exp. 2) positiv beeinflussen, strenggenommen kein empirischer Nachweis der Behauptung, daß die Anstrengung die Überredung fördert. Dennoch betrachtet die Ablenkungsliteratur generell den Zusammenhang als gegeben, so daß um der Übereinstimmung willen auch in der vorliegenden Arbeit die erste formale Voraussetzung, wonach der Alternativfaktor imstande sein muß, Einstellungswandel zu erzeugen, bezüglich der Anstrengung zu bejahen ist. Daß das einzige, von ihnen zitierte relevante Experiment nur Tendenzen erbrachte, hinderte nämlich Baron, Baron und Miller (1973, S.317) keineswegs daran, den Einfluß der Anstrengung auf den Einstellungswandel in ihrer vielbeachteten Rezension der Ablenkungsforschung recht eindeutig darzustellen : "The effort required to engage in (attitude) discrepant behavior is a major determinant of dissonance; the greater the effort, the greater the dissonance (Zimbardo, 1965). Since choosing to hear a counterattitudinal message can be viewed as attitude-discrepant behavior, the effort required to comprehend a counterattitudinal message will directly determine the amount of dissonance created by the choice. Attitude change is

a likely way to reduce the ensuing dissonance." Weil diese Auffassung empirische Forschung anregte und die berichteten Untersuchungen den Zusammenhang zwar nicht demonstrieren, andererseits aber auch nicht widerlegen, wird im folgenden davon ausgegangen, daß die Anstrengung den Einstellungswandel fördert.

7.2.3. Ist die Ablenkung eine zu rechtfertigende Anstrengung ?

Im Gegensatz zu der Affektalternative ist bezüglich der Anstrengung, wenn auch nicht die empirische Grundlage, so doch der theoretische Rahmen eindeutig. Aus ebendieser theoretischen Elaboration folgt, daß die Konfundierungsbedingung, wonach in ausnahmslos jeder Ablenkungsmanipulation unabsichtlich eine Anstrengungserhöhung mitoperationalisiert sein muß, zwar weiterhin notwendig, aber nicht länger hinreichend ist. Wenn tatsächlich ein Mechanismus der Dissonanzreduktion[4] für die Verursachung der Ablenkungseffekte verantwortlich gemacht werden soll, müssen die Ablenkungsexperimente über die Konfundierungsvoraussetzung hinaus auch den Bedingungen entsprechen, unter denen sich Dissonanzeffekte nachweisen lassen.

7.2.3.1. Die Konfundierungsvoraussetzung

Anders als bei der Affekterklärung ist in bezug auf die Anstrengung unmittelbar einzusehen, daß eine ständige Konfundierung mit der Ablenkung aller Wahrscheinlichkeit nach vorliegt. Zwar dürften die meisten Ablenkungsmanipulationen wohl kaum im absoluten Sinne anstrengend sein. Relativ zu einer Kontrollbedingung, in der lediglich eine ungestörte Darbietung rezipiert werden muß, werden abgelenkte Versuchspersonen

---

[4] Petty und Brock (1981, S.74) bemerken in diesem Zusammenhang, daß der überredungsförderliche Effekt der Anstrengung dissonanzunabhängig aus der Selbstwahrnehmungstheorie (Bem, z.B. 1972) sowie aus Brocks (1968) Bequemlichkeitstheorie abzuleiten sei. Diese Ansätze wurden in der Ablenkungsliteratur nicht berücksichtigt; zudem scheint ihre Vorhersage in demselben Maße wie die Dissonanztheorie von den zu berichtenden Entscheidungsexperimenten betroffen. Infolgedessen erschien es akzeptabel, die Anstrengungsalternative aus allein dissonanztheoretischer Perspektive zu behandeln.

aber immerhin dazu angehalten, eine zweite Aufgabe, etwa Buchstabenadditionen (u.a. Insko et al., 1974) durchzuführen beziehungsweise die Kommunikation unter schwierigen akustischen Bedingungen (u.a. Silverman et al., 1968) zu verstehen. Insofern scheint gewährleistet, daß zumindest im Vergleich zu den jeweiligen Kontrollgruppen die Experimentalversuchspersonen eines Ablenkungsexperimentes eine schwierigere, also anstrengendere Leistung zu erbringen haben.

Auch unter quantitativen Gesichtspunkten ist eine gleichläufige Variation beider Faktoren gegeben. Zunehmende Ablenkungsintensitäten vermindern nicht nur die verfügbare Verarbeitungskapazität, sondern steigern auch den Schwierigkeitsgrad der Aufgabe(n).

Ablenkungsmanipulationen, die im Hinblick auf ihre (relative) anstrengende Eigenschaft problematisch erscheinen, erweisen sich bezeichnenderweise auch als nicht ablenkend.

So vermochte die Instruktion, während der Darbietung auf die Persönlichkeit des Sprechers zu achten, niemals eine signifikante Überredungsförderung zu bewirken (cf. Allyn et al., 1962; Freedman et al., 1965; Baron et al., 1969); bei Miller und Levy (1967) zeigte diese Persönlichkeitsorientierung sogar negativen Einfluß.

Ferner wäre nur schwer nachzuvollziehen, daß die Lektüre einer mit weißen Lettern auf schwarzen Grund gedruckten Kommunikation (Holt & Watts, 1974 u. Watts & Holt, 1979, Exp. 2) anstrengender sein sollte als das Lesen eines konventionell gedruckten Textes. Da eine solche Darbietungsform aber auch kaum mehr Verarbeitungskapazität in Anspruch nehmen dürfte, sind größte Zweifel ob der ablenkenden Eigenschaften dieser Manipulation angebracht. Angesichts des wenig beeindruckenden Ausmaßes des Ablenkungshaupteffektes in der betreffenden Untersuchung (cf. 5.1.2., Tabelle 5.1.) stellt der Umstand, daß vorgetestete, hochreaktive Manipulationsüberprüfungen die unkonventionelle Darbietungsform als signifikant ablenkender ausgewiesen haben, keinen ernstzunehmenden Einwand dar.

7.2.3.2. Wahlfreiheit und negative Handlungskonsequenzen

Während der Nachweis der Konfundierung relativ einfach zu erbringen scheint, erwachsen der Anstrengungsrechtfertigungs-Hypothese gewichtigere Probleme aus der Definition der einstellungskonträren Überredung als einstellungskonträres Verhalten.

Wenn, wie die Dissonanzforschung annimmt, einstellungskonträres Verhalten nur bei hoher Wahlfreiheit (Linder, Cooper und Jones, 1967) und negativen Handlungskonsequenzen (Nel, Helmreich & Aronson, 1969) dissonanzerzeugend wirkt, dürften Anstrengungsrechfertigungs-Effekte im Ablenkungsexperiment nur unter diesen für das Auftreten dissonanzreduzierenden Einstellungswandels notwendigen Bedingungen zu beobachten sein.

Der Tatsache, daß verständlicherweise kein einziges Ablenkungsexperiment je unter besonderer Hervorhebung der Freiwilligkeit der Teilnahme durchgeführt worden ist, könnte vielleicht mit der Experimentatoren und Dissonanzforschern bekannten Beobachtung begegnet werden, daß Versuchspersonen ihr Mitwirken allgemein als freiwilligen, dankeswürdigen Forschungsbeitrag wahrzunehmen scheinen. Wie Zimbardo und Ebbesen (1970, S.212) es bedauernd formulieren "...volition may be the most powerful determinant of magnitude of dissonance. However, one source of complication in analyzing the role of volition occurs because most men perceive they have choice and free will unless such an illusion is explicitly denied them. Thus, the investigators would maintain that objective absence of choice is not "no choice" in the minds of the subjects. Even when no-choice conditions are experimentally manipulated, many subjects still refuse to acknowledge (on postexperimental manipulation checks) that they were volitionless." Infolgedessen mag anerkannt werden, daß sich die Versuchspersonen im Ablenkungsexperiment der Darbietung freiwillig aussetzen, obwohl sie typischerweise über den einstellungskonträren Standpunkt der Kommunikation nicht informiert werden und manchmal auch von der anstrengenden Darbietungsform (akustische Ablenkungen, cf. Rule & Rehill, 1970) keine Kenntnis haben.

Inwiefern das im Überredungsparadigma übliche Ankreuzen eines Einstellungsskalenwertes im Nachtest eines anonymen Fragebogens als negative Handlungskonsequenz ausgelegt werden kann, ist allerdings weniger ein-

sichtig. Außerdem wäre in der wie auch immer gearteten Entlohnung eher eine positive Konsequenz der Teilnahme zu erblicken. Verfechter der Dissonanzerklärung könnten sich jedoch den Umstand zunutze machen, daß Ablenkungseffekte lediglich unter Bedingungen hoher Involviertheit nachweisbar sind. Aus dieser Perspektive müßte das Risiko, bezüglich einer Frage überredet zu werden, die, der Involviertheitsdefinition von Eagly & Manis (1966, S.483) zufolge, mit :"...attitudes that play a prominent role in determining the individual's perception of himself" verbunden ist, als mögliche negative Konsequenz der Teilnahme dargestellt werden. Für sich in Anspruch nehmen könnte diese Argumentation, daß der Ablenkungseffekt bei nichtbetroffenen Personen, für die das Überredetwerden im Grunde folgenlos sein dürfte, theoretisch ausbleibt (cf. S.1.1.).

Obwohl die Übersetzung des Ablenkungsparadigmas in Termini einstellungskonträren Verhaltens weitaus mehr interpretative Kulanz erfordert, als die Ablenkungstheoretiker es allgemein anzunehmen scheinen, bliebe festzuhalten, daß sie zumindest nicht schlicht unmöglich ist.

7.2.3.3. Anstrengung und Darbietung als interdependente Ereignisse

Paradoxerweise stehen der Umdeutung des Ablenkungs- in einen Anstrengungsrechtfertigungs-Effekt gerade die anstrengendsten, experimentell überzeugendsten Ablenkungsoperationalisierungen entgegen.

Noch bevor die "Ablenkungsmachine" (Osterhouse et al., 1970) und die Buchstabenaddition (Zimbardo, Snyder et al., 1970) das "Zwei-Aufgaben-Paradigma" in der Forschung etablierten, bemerkten Wicklund, Cooper & Linder (1967, S.427, Originalhervorhebung) : "It was stipulated above that effort and exposure must compose an interdependent pair of events in the subject's view. If, for example, someone engaged in a strenuous exercice while listening to attitude-discrepant propaganda on the radio, there would be no basis in dissonance theory for expecting the effort to effect positive influence, for the individual did not engage in the task in order to hear propaganda. Hence, it makes little sense to argue that effort justification would take the form of positive attitude change. What is important in order for positive attitude

change through effort justification to occur is that the subject be committed to an effortful experience seen as interdependent with a counterattitudinal communication."

Dieses einleuchtende Argument stellt eine Anstrengungsrechtfertigungs-Erklärung für alle diejenigen Ablenkungseffekte in Frage, die im "Zwei-Aufgaben-Paradigma" erzielt wurden. Tatsächlich betonen die Instruktionen hierbei stets, daß es sich um getrennte Aufgaben handelt, die mitunter sogar für zwei verschiedene Auftraggeber, so das Psychologische Institut und das Wirschaftswissenschaftliche Seminar bei Osterhouse & Brock (1970, cf. 5.3.1.), durchgeführt werden.

Wenn aber gerade diese Effekte die Anstrengungsrechtfertigungs-Erklärung theoretisch nicht zulassen, müßte die Dissonanzalternative von vornherein auf diejenigen vierzehn von insgesamt vierunddreißig Ablenkungsexperimenten beschränkt werden, in denen die Ablenkung in einer irrelevanten Stimulation oder Fokussierung bestand (cf. 9.); weil zudem fünf dieser Untersuchungen eine Operationalisierung verwendeten, deren anstrengender Charakter äußerst fraglich ist (Allyn et al., 1961; Freedman et al., 1965; Miller & Levy, 1967; Watts et al., 1979, Exp. 2; Baron & Miller, 1969), reduzierte sich die Anwendbarkeit der Dissonanzerklärung auf zehn Studien und mithin 29,41 % der veröffentlichten Ablenkungsexperimente. Direkt in Dissonanztermini nachzuvollziehen wären darunter vier Haupteffektergebnisse (Festinger et al., 1964, San Jose; Keating et al., 1972; Rosenblatt, 1966; Shamo et al., 1969) sowie die Involviertheitsinteraktion von Festinger und Maccoby (1964, Southern California); erklärungsresistent wären hingegen die Interaktionen mit der Argumentationsfundiertheit (Regan & Cheng, 1973) und der Erfolgs-Mißerfolgs-Induktion (Rule & Rehill, 1970), sowie sämtliche nichtsignifikante Ergebnisse (Breitrose, 1966; Festinger et al., 1964, Minnesota; Silverman et al., 1968).

Eine dissonanztheoretisch unanfechtbare Anstrengungsrechtfertigungserklärung des Ablenkungseffektes umfaßte daher gerade 14,71 % der insgesamt veröffentlichten empirischen Evidenz.

7.2.4. Die Entscheidungsexperimente

Weil die gesamte relevante Forschung sich unter Vernachlässigung weiterer dissonanztheoretischer Voraussetzungen ausschließlich auf die höchstwahrscheinlich gegebene Konfundierung von Ablenkung und Anstrengung beruft, befand man es dennoch für nötig, empirische Entscheidungen zwischen beiden Agenzien herbeizuführen. In diesem Zusammenhang sind Sara B. Kieler und Roberta B. Mathog die Urheberinnen der Überlegung, daß, weil Anstrengung und Ablenkung nicht unabhängig manipulierbar seien, notwendigerweise widersprechende Vorhersagen zur empirischen Entscheidung herangezogen werden müßten. Letzte Gewißheit ob der Verursachung der Einstellungseffekte wurde folgerichtig zunächst in der Interaktion zwischen Ablenkung und Glaubhaftigkeit (5.2.4.1.), später in einer gleichzeitigen unabhängigen Variation der Ablenkung und der Widerlegbarkeit (5.2.4.2.) gesucht.

7.2.4.1. Die Glaubhaftigkeit als kritische Variable

Daß Ablenkungserklärung und Gegenargumentations-Hypothese stets, und daher auch in der Abgrenzung wider die Anstrengungsalternative, identifiziert worden sind, dürfte wegen des gemeinsamen Kerns sämtlicher positiver Ablenkungserklärungen nicht überraschen. Befremdlicher ist jedoch, daß gerade die Glaubhaftigkeit des Kommunikators als Entscheidungsvariable fungieren sollte.

7.2.4.1.1. Das Problem der Glaubhaftigkeitsvorhersage

Tatsächlich lassen sich bereits aus der Gegenargumentations-Hypothese zwei konträre Vorhersagen für den Einfluß der Glaubhaftigkeit ableiten.

Einerseits ist nämlich denkbar, daß ein sehr glaubhafter Kommunikator, der über eine involvierende Frage einen einstellungskonträren Standpunkt vertritt, bei seinem Publikum eine erhöhte Gegenargumentationsaktivität provoziert. So folgt zum Beispiel für Baron und Miller (1969) daraus, daß Festinger und Maccoby (1964) die Gegenargumentation und die Abwertung als alternative Widerstandsmittel verstehen (cf. 2.1.2.3.), die Vorhersage einer Zunahme der Anzahl der Gegenargumente mit steigender Glaubhaftigkeit : Gegen den hochglaubhaften Kommunikator, der nicht abgewertet werden könne, stehe allein die inhaltliche

Entkräftung als Widerstandsmittel zur Verfügung. Weil ein sehr glaubhafter Kommunikator die eigene Einstellung ernsthafter bedroht als ein nicht glaubhafter, erwartet Hass (1972, 1981) eine Zunahme der Motivation zum Gegenargumentieren; auch Heesacker, Petty und Cacioppo (1983) meinen, daß hohe Glaubhaftigkeit zu mehr kommunikationsrelevantem und daher eventuell mehr negativem Denken führt.

Andererseits wird der Glaubhaftigkeitseffekt bekanntlich als das solideste Ergebnis der Überredungsforschung schlechthin angesehen. Wenn die Vermittlung der Einstellung durch die Gedanken, wie sie Gegenargumentations-Hypothese und Theorie der kognitiven Reaktion postulieren, einige Realität haben soll, müßte der vielfach dokumentierten Zunahme des Einstellungswandels (cf. Sternthal, Phillips & Dholakia, 1978, für eine Übersicht) ein entsprechender Rückgang der Gegenargumentation gegenüberstehen. Auch eine Interpretation der Glaubhaftigkeit als Akzeptierungsvariable im Sinne des Prozeß-Modells der Überredung (Cook, 1969; Eagly, 1974) führte zu der Vorhersage verminderter Gegenargumentation bei zunehmender Glaubhaftigkeit, wofür sich neben Tendenzen (Eagly, 1974, exp. 3; Miller & Baron, 1968; Sternthal, Dholakia & Leavitt, 1978) auch signifikante empirische Belege finden lassen. So beobachtete Cook (1969, Exp. 1) parallel zu einem Glaubhaftigkeitshaupteffekt auf die Einstellungen eine signifikante Abnahme der Anzahl der Gegenargumente. Um zu klären, ob dieses Muster eine verminderte kritische Aktivität bei hoher Glaubhaftigkeit oder umgekehrt eine Zunahme der Gegenargumentation bei geringer Glaubhaftigkeit widerspiegele, bot Cook vierzehn zusätzlichen Versuchspersonen die Kommunikation ohne Quellenangabe dar. Die Zahl der in Ignoranz der Person des Kommunikators produzierten Gegenargumente unterschied sich nicht von der Bedingung mit geringer Glaubhaftigkeit, lag dagegen wesentlich höher ($p < .01$) als bei hoher Glaubhaftigkeit. Auf dieser Grundlage vertritt Cook die Auffassung, daß eine Induktion hoher Glaubhaftigkeit das Gegenargumentationsniveau senkt.

In Abhängigkeit von dem vorhergesagten Glaubhaftigkeitshaupteffekt auf die Gegenargumentation ergeben sich verständlicherweise entgegengesetzte Vorhersagen für die Interaktion zwischen Ablenkung und Glaubhaftigkeit auf den Einstellungswandel. Zwar herrscht Einmütigkeit darüber, daß die Ablenkung als Kapazitätsfaktor nur dort wirksam werden kann, wo ein hohes Gegenargumentationsniveau vorhanden ist. Je nach

postuliertem Einfluß auf die Gegenargumentation ist aber entweder bei hoher oder bei geringer Glaubhaftigkeit mit besonders deutlichem ablenkungsinduziertem Einstellungswandel zu rechnen.

Baron und Miller (1969) erhofften sich eine Klärung dieser Frage, indem sie den antizipatorischen Einstellungswandel von einhundertachtundneunzig männlichen Psychologiestudenten untersuchten. Dabei war der Interviewte, der vorgeblich gegen die Bevorzugung von unterprivilegierten Randgruppenmitgliedern bei Stellenvergaben eintrat, entweder ein Professor für Industriebeziehungen oder ein pensionierter Tischler; gemäß der Persönlichkeits-Orientiertheits-Instruktion galt es entweder, auf die Kommunikation zu reagieren oder einen Eindruck des Sprechers zu gewinnen. Die antizipatorische Gegenargumentation wurde mit Hilfe einer Instruktion erfaßt, derzufolge die Versuchspersonen antizipieren sollten, was nachfolgend zu hören wäre und "...any objections, arguments, or examples you would use to support your own position" innerhalb einer Minute auflisten mußten (Baron et al., 1969, S.412).

Auf den antizipatorischen Einstellungswandel verfehlte sowohl die Ablenkung als auch die Glaubhaftigkeit jeglichen Effekt. Auch was die Anzahl der Gegenargumente betrifft vermochte die vorhergesagte Interaktion das Acht-Prozent-Niveau nicht zu unterbieten. Demgegenüber löste der Tischler aber erwartungsgemäß mehr antizipatorische Gegenargumentation aus als der Professor (Haupteffekt Glaubhaftigkeit, p kleiner .02), worin die Autoren das zitierte Ergebnis von Miller und Baron (1968) bestätigt sehen.

7.2.4.1.2. Empirische Ergebnisse

Von dieser Problematik unberührt meinten Kiesler & Mathog (1968), daß eine gleichzeitige unabhängige Variation von Ablenkung und Glaubhaftigkeit tatsächlich die Entscheidung zwischen (Ablenkungs-) Gegenargumentations-Hypothese und Anstrengungsrechtfertigung herbeiführen könne.

Die Gegenargumentations-Hypothese legten die Autorinnen dahingehend aus, daß ein glaubhafter Kommunikator Gegenargumente provozieren, ein nicht glaubhafter dagegen abgewertet werden sollte. Wenn somit die Gegenargumentationshemmung, das heißt die Ablenkung, das wahre Agens sei, sollte sich eine besonders deutliche Zunahme des Einstellungswandels unter ablenkenden Bedingungen für den hochglaubhaften Kommunikator zeigen.

Das Bewußtsein, sich beim Anhören einer einstellungskonträren Kommunikation angestrengt zu haben, so Kiesler und Mathog weiter, sei sicherlich eine weitere dissonante Kognition, die das Ausmaß der Dissonanz mehre und zu erhöhtem Einstellungswandel führe. Wenn jetzt aber nicht nur die Information einstellungskonträr, sondern auch noch der Sprecher wenig glaubhaft sei, befinde sich die Versuchsperson in einer Situation, in der sie sich besonders anstrenge, um einen "speaker of little worth" zu verstehen (Op. cit., S.1124). Die sich daraus ergebende Zunahme der Dissonanzstärke müsse sich darin äußern, daß unter anstrengenden Bedingungen der nicht glaubhafte Kommunikator den meisten Einstellungswandel erziele.

Zur Überprüfung dieser Hypothesen setzten Kiesler und Mathog zweiunddreißig Studentinnen zufällig zwei von vier auf Tonband gesprochenen Reden aus, die studentische Fragen behandelten und vermeintlich einstellungskonträre Standpunkte vertraten wie zum Beispiel "Classes should be segregated by sex at coed universities" oder "Married students sould not be allowed to attend day-time college classes" (Op.cit., S.1127). Vorgeblich interessierte man sich für die Untersuchung der Gedächtnisfunktionen, was noch durch die experimentellen Materialien, bestehend im wesentlichen aus Behaltens- und Wiedererkennungstests, belegt wurde. Mit den Anforderungen an das Gedächtnis unter Realbedingungen wurde auch die Ablenkungsaufgabe begründet, die im Abschreiben einer Liste zweistelliger Zahlen bestand. Glaubhafte Quellen waren ein namhafter Arzt sowie ein Universitätsprofessor, nicht glaubhafte ein Parkplatzwächter beziehungsweise eine ehemaliger Schüler, der die Ausbildung für eine Beschäftigung in einer Wäscherei aufgegeben hatte.

Die Varianzanalyse der Einstellungen erbrachte einen Haupteffekt der Glaubhaftigkeit sowie eine Interaktion, wonach die Ablenkung die Zustimmung zum nicht glaubhaften Kommunikator verminderte, die glaubhafte Quelle unter Ablenkungsbedingungen dagegen noch effizienter war (p kleiner .05). Erwartungskonträr blieb der Ablenkungshaupteffekt somit aus; mit einem Vorzeichentest wurde zudem ermittelt, daß nicht nur die Zunahme des Einstellungswandels bei hoher Glaubhaftigkeit, sondern auch die überraschende, nicht erklärliche ablenkungsbedingte Beeinträchtigung bei niedriger Glaubhaftigkeit statistisch bedeutsam war.

Aus empirischer Perspektive kritisierten Burgoon, Fraedrich und Bachman (1979) vor allen Dingen, daß im Kiesler-und-Mathog-Design weder ein Vortest noch eine Kontrollgruppe eingeplant gewesen waren. Zudem erschienen ihnen die gewählten Einstellungsthemen wenig sinnvoll; auch das Abschreiben von Zahlen sei für an Vorlesungen gewöhnte Studentinnen vermutlich nicht sonderlich ablenkend.

Infolgedessen verteilten Burgoon und seine Mitarbeiter an dreihundertsiebenundsiebzig Studenten eine Kommunikation, die die Legalisierung des Heroinhandels befürwortete. Verfasser dieses Plädoyers war entweder ein Arzt, der zudem promovierter Kriminalsoziologe war, ein Student, der ein Referat zu diesem Thema geschrieben hatte und ein nicht näher beschriebener Schüler. Abgelenkte Teilnehmer wurden darüber hinaus einer Serie von akustischen, alle 8 bis 16 Sekunden ertönenden Signalen ausgesetzt, worauf jeweils mit dem Aufschreiben des Wortes, das man beim Erklingen des Signals gerade las, zu reagieren war.

Im Gegensatz zu Kiesler und Mathog berichten Burgoon und Mitarbeiter einen Haupteffekt der Ablenkung, ohne daß die Glaubhaftigkeit oder die Interaktion eine auch nur annehmbare Tendenz erreichten. Besonders hervorzuheben ist allerdings, daß die Ablenkung in dieser Untersuchung beeinträchtigend auf den Einstellungswandel wirkte : Die nicht abgelenkten Versuchspersonen zeigten sich gegenüber dem Heroinhandel signifikant positiver eingestellt.

Da weder Rezeptionsdaten noch eine kognitive Reaktion erhoben wurden und auch sonst keine Angaben über das vorgebliche Ziel der Untersuchung oder etwaige Gefühlsreaktionen der Teilnehmer gemacht werden, ist die Ursache dieses negativen Ablenkungseffektes unerfindlich. Die Interpretation der Autoren, ihre Ablenkung habe wesentlich mehr Interferenz bewirkt als die Abschreibeaufgabe von Kiesler und Mathog bleibt daher, obwohl nicht unglaubhaft, rein spekulativ.

Obschon die empirische Evidenz somit selbst den jeweiligen Autoren Rätsel aufgibt, gilt sie vor allen Dingen wegen des Rückgangs des Einstellungswandels bei niedriger Glaubhaftigkeit unter "anstrengenden" Bedingungen als mit der Dissonanztheorie unvereinbar (Kiesler et al., 1968). Die hierzu implizierte Annahme, ein nicht glaubhafter Kommunikator erzeuge vergleichsweise mehr Dissonanz, scheint jedoch aus konsistenztheoretischer Sicht ebensowenig stringent zu sein wie die bereits kritisierte Gegenargumentationsvorhersage.

So merken Baron, Baron und Miller (1973) an, daß sowohl die Kongruitätstheorie (Osgood & Tannenbaum, 1955) als auch die Gleichgewichtstheorie (Heider, 1946, 1958) keinerlei Inkonsistenz für eine Person daran finden können, daß ein nichtglaubhafter Kommunikator der eigenen Meinung widerspricht. Mit Bezug auf Aronson, Turner und Carlsmith (1963) wird ferner argumentiert, daß einem nichtglaubhaften Kommunikator gegenüber die Abwertung als Mittel der Dissonanzreduktion zur Verfügung steht, so daß der beobachtete, größere Wandel in der "Anstrengungsbedingung" mit hoher Glaubhaftigkeit durchaus mit dissonanztheoretischen Vorstellungen zu vereinbaren sei.

In Übereinstimmung mit dieser Auffassung erscheint es zudem theoretisch eleganter, statt der Ablenkungs- vielmehr die Anstrengungshypothese mit dem Abwertungsmechanismus zu "gewichten" : Während das Abwertungsargument in den Gegenargumentationsüberlegungen Festingers und Maccobys als konzeptueller Fremdkörper auffiel, ist er in der dissonanztheoretischen Überredungsforschung nahezu unverzichtbar (cf. 2.1.2.3.).

Trotz der Komplexität der Problematik dürfte im vorangegangenen zumindest deutlich geworden sein, daß die hier untersuchte Interaktion zwischen der Ablenkung und der Glaubhaftigkeit für beide Erklärungsalternativen konträre Vorhersagen zuläßt. Unbeschadet der wenig informativen empirischen Ergebnisse erscheint sie mithin ungeeignet, die Kontroverse Ablenkung versus Anstrengung zu entscheiden.

7.2.4.2. Widerlegbarkeit und kognitive Reaktion

Theoretisch eindeutig sind demgegenüber die Vorhersagen, auf denen die gleichzeitige Variation der Ablenkung und der Widerlegbarkeit bei Petty, Wells & Brock (1976, Exp. 1) basierten.

Wenn, wie die Theorie der kognitiven Reaktion es annimmt, die jeweils dominanten Gedanken die Einstellung bestimmen, müßte eine leicht zu widerlegende einstellungskonträre Kommunikation, die überwiegend Gegenargumente auslöst, zu geringem Einstellungswandel führen. Sofern die Ablenkung die dominante kognitive Reaktion selektiv beeinträchtigt, wäre der klassische Fall gegeben, in dem die Ablenkung über die Hemmung der Gegenargumentation eine Zunahme des Einstellungswandels verursacht.

Ist allerdings die einstellungskonträre Kommunikation schwer zu widerlegen, besagt schon der Terminus, daß Gegenargumente schwer zu finden sein werden; zudem kann von einer soliden, fundierten, logischen Argumentation erwartet werden, daß sie zumindest punktuelle Zustimmung weckt. Infolgedessen ist anzunehmen, daß die schwer zu widerlegende Kommunikation, obwohl einstellungskonträr, eine überwiegend positive Reaktion auslöst. Als Kapazitätsfaktor wirkt die Ablenkung aber weiterhin dadurch, daß sie den Denkprozeß behindert und die dominante kognitive Reaktion unterdrückt. Die Hemmung positiver Gedanken jedoch schlägt sich in einem Rückgang des Einstellungswandels nieder.

Demgegenüber ist unmittelbar einleuchtend, daß gute einstellungskonträre Argumente mehr Dissonanz erzeugen sollten als Behauptungen, die sich wegen ihrer geringen Qualität selber disqualifizieren. Auch ließe sich diese Vorhersage mit der von Lowin (1967, 1969) sowie Kleinhesselink & Edwards (1975) berichteten Bevorzugung dissonanter widerlegbarer Information, der in der Informationssuche eine Vermeidung dissonanter schwer zu widerlegender Argumente gegenübersteht, leicht belegen. Dieser stärkeren Dissonanz, die von der erforderlichen Anstrengung noch potenziert wird, müßte ein maximaler Einstellungswandel für die schwer zu widerlegende Kommunikation unter ablenkenden Bedingungen entsprechen.

Auf der Grundlage dieser Überlegungen argumentieren Petty und Mitarbeiter, daß eine Interaktion zwischen Ablenkung und Widerlegbarkeit, die die größere Wirksamkeit der Ablenkung bei geringer Widerlegbarkeit belegen würde, als Bestätigung der Dissonanztheorie zu werten sei, eine "Überkreuzungsinteraktion" dagegen, in der die Ablenkung den Einstellungswandel bei geringer Widerlegbarkeit unterbindet, bei hoher Widerlegbarkeit aber fördert, den Vorhersagen der Theorie der kognitiven Reaktion entspreche.

Einhundertzweiunddreißig Psychologiestudenten hörten infolgedessen eine ungefähr drei Minuten lange Kommunikation, die die Erhöhung der Studiengebühren entweder als Schlußfolgerung einer sorgfältigen Zwei-Jahres-Studie beziehungsweise eine Zwei-Monats-Studie empfahl. Die schwer zu widerlegende Fassung argumentierte unter anderem, daß der Bestand der Universitätsbibliothek aufgestockt werden müsse und daß höhere Studiengebühren den Absolventen nachweislich bessere Berufschancen sicherten. In der leicht zu widerlegenden Version sollten die Mehreinnahmen

zur Bepflanzung des Campus verwendet werden und auch eine verbesserte Beleuchtung der Universitätsräume möglich machen, damit die Studenten weniger unter Kopfschmerzen leiden müßten.

Abgelenkte Versuchspersonen hatten gleichzeitig einen in vier Quadrate aufgeteilten Bildschirm zu überwachen mit dem Ziel, in einem Formular festzuhalten, in welchem Quadrat jeweils der Buchstabe "X" auftauchte. War das "X" zum Beispiel in dem oberen rechten Bildschirmquadrat zu sehen, mußten die Teilnehmer den Vermerk "UR" für "upper right" eintragen. Die Ablenkungsintensität wurde dadurch manipuliert, daß der Reiz alle 15, alle 5 bezeihungsweise alle 3 Sekunden dargeboten wurde. Auch war eine Kontrollgruppe eingeplant, die vorgeblich "zunächst" einmal der Aufnahme zuhören sollte.

Neben einem Haupteffekt der Widerlegbarkeit, der die schwer zu widerlegende Fassung als überzeugender auswies, erbrachte die Varianzanalyse der Einstellungsdaten die von den Autoren vorhergesagte "Überkreuzungsinteraktion" (p kleiner .03). Während die leicht zu widerlegende Kommunikation mit zunehmender Ablenkungsintensität mehr Zustimmung erzeugte (linearer Trend, p kleiner .05), konnte für die schwer zu widerlegende Fassung ein negativer linearer Trend berechnet werden (p kleiner .01).

Die Mittelwerte der Komponenten der kognitiven Reaktion, die den Angaben der Autoren zufolge in **Tabelle 7.1.** zusammengestellt wurden, entsprachen in ihrer Tendenz den Erwartungen. Allerdings erbrachten Varianzanalysen keine verläßlichen Ergebnisse; von sämtlichen Vergleichen erreichte gegenüber dem Kontrollgruppenniveau lediglich der Rückgang der Anzahl der Gegenargumente in der höchsten Ablenkungsstufe bei hoher Widerlegbarkeit (der Unterschied zwischen 3,75 und 1,72) das Signifikantzniveau.

Eine weitere Untersuchung (Petty et al., 1976, Exp. 2), in der eine einstellungskonforme, qualitativ schlechte beziehungsweise gute Begründung für die Reduzierung der Studiengebühren vierundfünfzig Studenten dargeboten wurde, die entweder alle 15 (schwache Ablenkung) beziehungsweise alle 5 Sekunden (starke Ablenkung) einem "X" ausgesetzt wurden, erbrachte neben dem erwarteten, gegenüber dem einstellungskonträren Paradigma umgekehrten Einstellungseffekten auch die entsprechenden Gedankenvariationen mit statistischer Signifikanz.

Tabelle 7.1. Die Ergebnisse der Untersuchung von Petty, Wells und Brock

(Mittelwerte des Experimentes 1, zusammengestellt nach Petty et al., 1976, S. 879 f.)

		Widerlegbarkeit	
		hoch	niedrig
Ablenkung	keine	E : - 0,54 NG : 3,75 PG : 1,62	E : + 0,66 NG : 2,43 PG : 2,56
	alle 15 Sek.	E : - 0,46 NG : 3,39 PG : 2,22	E : + 0,95 NG : 2,22 PG : 2,83
	alle 5 Sek.	E : - 0,17 NG : 2,65 PG : 2,21	E : - 0,19 NG : 1,68 PG : 2,47
	alle 3 Sek.	E : + 0,23 NG : 1,72 PG : 2,18	E : - 0,11 NG : 1,90 PG : 1,00

E : Einstellung

NG : negative Gedanken

PG : positive Gedanken

Auf der Grundlage dieser Daten betrachten Petty, Wells und Brock die dissonanztheoretische Alternative zum Ablenkungseffekt als widerlegt. Das Fehlen späterer Veröffentlichungen zu dieser Frage läßt darauf schließen, daß sich diese Auffassung in der Forschungsgemeinschaft allgemein durchgesetzt hat.

Wollte man dem entgegnen, die im "Zwei-Aufgaben-Paradigma" durchgeführten kritischen Untersuchungen von Petty und Mitarbeitern ermöglichten wegen des Fehlens der Interdependenz zwischen Anstrengung und Kommunikationsaufnahme die adäquate Überprüfung der dissonanztheoretischen Vorhersage nicht (cf. 7.2.3.3.), müßte man erstens den Nachweis erbringen, inwiefern die Übernahme einer Erklärung, die auf nur gut ein Viertel der Evidenz überhaupt anwendbar wäre, für das Verständnis der beobachteten Effekte wissenschaftstheoretisch von Vorteil ist.

Generell wäre darüber hinaus zu bemerken, daß eine Dissonanzerklärung des Ablenkungseffektes nahezu überdeterminiert erscheint. Sanders & Baron (1975), die im "Zwei-Aufgaben-Paradigma" den Zusammenhang zwischen Ablenkung und Leistung untersuchten, führten zur Erklärung der beobachteten, offenbar "triebbedingten" Leistungssteigerungen beziehungsweise -verschlechterungen unter anderem an, die Ablenkung habe vielleicht - auf nicht ausgeführte Weise - Dissonanz erzeugt. Weil die kognitive Dissonanz nach Festinger (1957, cf. 4.2.2.2.; cf. auch Frey, 1976, S.394) ein triebähnlicher Zustand ist, könne das beobachtete Datenmuster auf eine dissonanzerzeugende Wirkung der Ablenkung zurückgeführt werden. In dieser Argumentation vermißt man allerdings die Konsequenz, daß der Zustand kognitiver Dissonanz folglich als Spezialfall einer Aktivationserklärung der Ablenkung verstanden werden müßte.

7.3. Ablenkung, oder Aktivation ?

Die Aktivationserklärung des Ablenkungseffektes, die somit von vornherein sowohl die negative Valenz der Ablenkungsmanipulationen (cf. 7.1.) als auch die motivierende Wirkung von Zuständen kognitiver Dissonanz (cf. 7.2.) einbeziehen könnte, ist von Anfang an durch ihre ausschließlich empirische Fundierung gekennzeichnet : Ebenso wie die theoretische Grundlage aktivationsbedingten Einstellungswandels im Überredungsparadigma unklar bleibt (7.3.3.), kann ihre Anwendung auf die Ablenkungsthematik schon deshalb nicht unmittelbar nachvollzogen werden, weil der Begriff der Aktivierung selbst in äußerst polysemantischer Weise verwendet wird (7.3.2.). Die darin begründete Notwendigkeit des teilweise mehr definitorischen als veranschaulichenden Charakters der nachfolgenden Darstellung ergibt sich bereits aus den konzeptuellen Unklarheiten, die offensichtlich der Untersuchung voranstanden, die den Aktivationsbegriff in die Ablenkungsforschung einführte (7.3.1.).

7.3.1. Die Intensivierung einseitig gesteuerten Denkens

Im Rahmen einer Studie über "aktuelle Meinungen" kündigte Lammers (1982) zweiundfünfzig kalifornischen Studenten die Videoaufnahme einer Rede an, die sich für den zwangmäßigen Unterricht weißer Kinder in Schwarzenvierteln und umgekehrt (forced busing) einsetzen werde. Zum Zweck der Teilnahme an einer späteren, offenen Gruppendiskussion sollten sich die Versuchspersonen themenrelevante Argumente überlegen; während die eine Hälfte der Teilnehmer aber nach unterstützenden Gedanken suchen sollte (proargumentation scan), mußte die andere Hälfte Argumente konstruieren, die sich gegen die befürwortete Maßnahme wandten (counterargumentation scan). Da man aber noch einige Minuten warten mußte, bis die Rede aus der Videothek eintraf, sollte die Überlegenszeit dazu genutzt werden, einige neue Werbediapositive zu benennen und zu skalieren. Dargeboten wurden den Versuchspersonen entweder fünf (geringe Ablenkung) oder fünfzehn Diapositive (hohe Ablenkung). Eine Kontrollgruppe war in diesem Intensitätsversuch nicht enthalten.

Unmittelbar im Anschluß an die Bewertung der Diapositive, das heißt ohne daß die Kommunikation dargeboten oder die Diskussion durchgeführt worden wäre, wurden zwei Minuten für die Niederschrift sämtlicher themenrelevanter Gedanken und Ideen angesetzt; abschließend wurde die Einstellung zur "busing"-Frage erhoben.

Stark abgelenkte Versuchspersonen, die zum Gegenargumentieren instruiert waren, listeten mehr Gegenargumente, die Proargumentations-Versuchspersonen mehr positive Gedanken als die vergleichbaren, minder abgelenkten Teilnehmer auf : Der Haupteffekt, demzufolge die jeweils dominante kognitive Reaktion mit steigender Ablenkungsintensität zunahm, erreichte einen F-Wert, der über das Neun-Promille-Niveau hinaus signifikant war. Demgegenüber blieb die jeweils nichtdominante kognitive Reaktion (die Proargumente im "Gegenargumentations-Scan", die Gegenargumente im Proargumentations-Scan") von der Ablenkungsintensität unbeeinflußt.

Obwohl die Einstellungsdaten, für deren Aussagekraft weder eine Kontrollgruppe noch eine Vortestmessung bürgt, nur einen marginalen "Scan"-Effekt zeigten, werden signifikante Korrelationen berichtet, die belegen, daß zwischen Proargumenten und Einstellung ein positiver ($r = + 0,62$, p kleiner .05), zwischen Gegenargumenten und Einstellung dagegen ein negativer Zusammenhang ($r = - 0,43$, p kleiner .05) besteht.

Lammers, der in seinen Forschungshypothesen und seiner Datenauslegung zwischen den Annahmen der Theorie der kognitiven Reaktion und einer Konzeption der Ablenkung als Triebreiz hin und her schwankt, wertet sein Ergebnis als Bestätigung der Ablenkungs-Konflikt-Theorie der sozialen Fazilitierung.

Bei seinem Vorschlag, die Übertragbarkeit seines Befundes auf das Überredungsparadigma zu überprüfen, wird dem Autor offenbar nicht klar, daß die Daten, obwohl vordergründig nur den antizipatorischen Einstellungswandel nach einer selektiven Gedanken-Steuerungs-Instruktion betreffend, das gesamte bisherige Ablenkungsverständnis in Frage stellen.

Wenn, wie alle bereits referierten "positiven" Ablenkungserklärungen (cf. 2., 4. u. 5.) es annehmen, der Einfluß der Ablenkung auf die Überredung darauf basiert, daß sie die Produktion einstellungsverursachender Gedanken wegen Kapazitätsüberlastung verhindert, läuft eine

Zunahme der kognitiven Reaktion mit steigender Ablenkungsintensität nicht nur dem von der Affekt- sowie von der Anstrengungsalternative kritisierten Kausalitätssatz (Satz III der Gegenargumentations-Hypothese), sondern ohne Nuancen dem grundlegenden Kausalmechanismus selbst (Satz I) direkt zuwider. Sofern nämlich die Fähigkeit zur gedanklichen Auseinandersetzung mit dem Einstellungsobjekt kritisch ist, die "positiven" Ablenkungserklärungen die Beeinträchtigung derselben im Überredungsparadigma aus der universal gültigen, allgemeinpsychologisch fundierten Begrenztheit der Informationsverarbeitungskapazität herleiten (cf. 3.), kann die Unterschiedlichkeit der Forschungsparadigmen nicht zur Zurückweisung des vorliegenden, konträren Befundes herangezogen werden. Dies um so weniger, als bereits bei Romer (1979a, cf. 6.4.) eine akustisch-motorische Ablenkung die lineare Zunahme "direkt" erhobener Gegenargumente im Überredungsexperiment bewirkte.

Während die von Romer vorgeschlagene verlagerte Fähigkeitshypothese unhaltbar schien, soll angesichts der großen Ähnlichkeit, die die einseitige Gedankensteuerungsinstruktion von Lammers mit den "direkt" erhobenen Gegenargumenten Romers aufweist, nachfolgend untersucht werden, ob die von Lammers postulierte fazilitierende Wirkung der Ablenkung sich über diese beiden, methodisch nicht repräsentativen kapazitätskonträren Befunde hinaus in der Ablenkungsdiskussion behaupten kann. Obwohl ein solcher fazilitierender Einfluß kontraintuitiv erscheint und auch dem etablierten Datum geringerer Gegenargumentation unter ablenkenden Bedingungen offensichtlich zuwiderläuft, soll dabei, nicht zu letzt wegen der im Überredungsparadigma bereits bemerkten hypothesenkonträren Zunahmen in der Anzahl der nichtdominanten Gedanken (cf. 5.3.5.), die Fazilitationshypothese als mögliche Alternative zum Kapazitätsmechanismus angegangen werden.

7.3.2. Die Ablenkung als Aktivierungsinduktion

Bisher ist davon ausgegangen worden, daß der Status einer Rivalerklärung die konstante Konfundierung der Ablenkung mit dem potentiell alternativen Agens voraussetzt. Zu klären wäre daher zunächst, ob die Eigenschaft, durch die die von Lammers (1982) und Romer (1979a) opera-

tionalisierten Ablenkungen zu einer Zunahme der kognitiven Reaktion führten, als sämtlichen Ablenkungsmanipulationen inhärent betrachtet werden kann.

7.3.2.1. Die Triebreiz-Konzeption

Da Lammers seine Ergebnisse als Bestätigung der Ablenkungs-Konflikt-Theorie der sozialen Fazilitierung (Baron, Moore & Sanders, 1978; Sanders, Baron & Moore, 1978) interpretiert, scheint naheliegend, zuerst eine womöglich triebinduzierende Wirkung der Ablenkung zu besprechen.

Tatsächlich wurzelt nämlich die Erklärung sozialer Fazilitierungs- und Hemmungseffekte in der einflußreichen Triebtheorie des Verhaltens von Hull (1943), der aus funktionalistisch-homöostatischer Sicht annimmt, daß ein lebensbedrohlicher organismischer Mangel oder Überschuß, das heißt ein primäres Bedürfnis wie Hunger, Durst oder sexuelle Frustration, eine endogene Reizung (Triebzustand) auslöst, die den Organismus in Bewegung bringt. In der verkürzenden Darstellung von Berkowitz (1969) beinhaltet ein solcher Triebzustand zwei Aspekte :

1. einen allgemeinen, unspezifischen Trieb (general drive), der zu einer Zunahme der allgemeinen Aktivität führt. Diese generelle Aktivitätssteigerung intensiviert sämtliche durch die Situation ausgelöste Reaktionen mit dem Ziel, durch die Erhöhung der Aktivität die Wahrscheinlichkeit zu vergrößern, daß der Organismus einem bedürfnisbefriedigenden Objekt begegnet und in der Lage ist, sich letzteres zunutze zu machen.
2. eine bedürfnisspezifische Reizung, die lediglich Reaktionen auf diejenigen Umweltstimuli intensiviert, die angeborener- oder erlernterweise mit dem betreffenden Bedürfnis assoziiert sind, also die Gewohnheit (habit) oder dominante Reaktion darstellen.

Da das Reaktionspotential aus Hulls Sicht eine multiplikative Funktion des Triebs und der Gewohnheit ist, kann der allgemeine Satz gelten, wonach in Triebsituationen die dominante Reaktion intensiviert wird.

Aus Studien, die einen Zusammenhang zwischen Bevölkerungsdichte und adrenocorticaler Aktivität belegen, schloß Zajonc (1965), daß die Anwesenheit von Artgenossen im Hullschen Sinne aktivierend wirken müsse. Wenn mithin die in der Situation dominante Reaktion intensiviert wird, ist unmittelbar nachzuvollziehen, daß bei gut beherrschten Aufgaben, für die adäquates Verhalten und Gewohnheit (dominante Reaktion) identisch sind, die Intensivierung dieser gleichsam "richtigen" Reaktion zu einer Verbesserung der Leistung führt. Anders verhält es sich in einer Situation, in der das adäquate Verhalten noch erlernt werden muß. Dominant sind hier nämlich "falsche" Verhaltensweisen, die im Lernprozeß ja gerade abgebaut werden sollen, so daß deren Intensivierung nur zu einer Verschlechterung der Leistung führen kann.

Dementgegen argumentieren Baron und Mitarbeiter (Baron et al., 1978; Sanders et al., 1978), daß die Anwesenheit von Artgenossen ablenkend sei - eine Annahme, die übrigens bereits bei Jones und Gerard (1967, S.602) nachzulesen wäre. Originell wird die Konzeptualisierung der Autoren dadurch, daß die Ursache des ablenkenden Einflusses anderer Personen in einem Bedürfnis nach sozialem Vergleich gesehen wird.

Ein Individuum, das eine Aufgabe publik durchführe, sei motiviert, die eigene Leistung an der Reaktion beziehungsweise der Leistung anderer Personen zu messen. Infolgedessen achte es sowohl auf die eigene Tätigkeit als auch auf das Publikum oder die Koakteure, so daß es sich in einem Aufmerksamkeitskonflikt befinde. Ein solcher Konflikt aber sei eine "source of drive" (Sanders et al., 1978, S.292) oder mit anderen Worten, löse einen Triebzustand aus.

Akzeptiert man diese Prämisse, wären in der Situation zwei konträre Kräfte effektiv : die beeinträchtigende Ablenkung und der fazilitierende Trieb. Daraus folgt, daß, "...when simple tasks are involved, the facilitating effects of drive (outweight) any disruptive effects of the distraction" (Ibid.). Bei komplexen Aufgaben indes - die folgerichtig als die gesamte Aufmerksamkeit erfordernd definiert werden müßten - würde dagegen die beeinträchtigende Wirkung der Ablenkung die fazilitierenden Effekte des Triebzustandes überwiegen, was eine Verschlechterung der Leistung zur Folge habe.

Zusammenfassend wäre dem zu entnehmen, daß ein Aufmerksamkeitskonflikt einen Triebzustand auslösen würde. Ein solcher Konflikt könnte ferner nicht nur durch soziale, sondern auch durch nichtsoziale Ablen-

kungen (Sanders & Baron, 1975) verursacht werden. Daraus ergäbe sich eine Grundlage, auch im Überredungsparadigma fazilitierende Effekte einer triebinduzierenden Ablenkung zu postulieren, wenn nicht die Konzeptualisierung des Aufmerksamkeitskonfliktes als Triebzustand theoretisch fragwürdig wäre.

Im Gegensatz zur physiologischen Aktivierung (arousal), auf die gleich anschließend eingegangen wird, ist der Triebreiz (drive) kein meßbar-quantitativer, sondern ein theoretischer Begriff. Daß, wie Baron und Mitarbeiter darlegen, Aufmerksamkeitskonfliktsituationen Veränderungen bei physiologischen Indikatoren hervorrufen, spricht somit eindeutig für eine physiologisch-aktivierende Wirkung des Aufmerksamkeitskonfliktes, reicht demgegenüber zur Demonstration eines triebinduzierenden Einflusses desselben nicht aus. Weil die Autoren den Begriff "drive" nicht umdefinieren und man infolgedessen berechtigt ist, ihn in der von Hull geprägten Bedeutung aufzufassen, müßte die von Baron und Mitarbeitern geschaffenen Situation den Bedingungen entsprechen, in denen ein Triebzustand konzeptuell plausibel erscheint.

Ein Aufmerksamkeitskonflikt aber kann schwerlich mit einem primären Bedürfnis im Sinne Hulls gleichgesetzt werden. Sofern nicht einmal das Bedürfnis nach sozialem Vergleich, das ja immerhin noch ein Bedürfnis ist, sonder - physiologisch korrekt - der Aufmerksamkeitskonflikt als Auslöser des Triebzustandes dargestellt wird, und weil zudem die ursprünglich (cf. Sanders und Baron, 1975) noch berücksichtigten Hypothesen der Triebinduktion über Überkompensierung, Dissonanz und Unsicherheitsmomente zugunsten des besagten Konfliktes augenscheinlich verworfen wurden, läßt sich der Gebrauch des Triebbegriffes in der Ablenkungs-Konflikt-Theorie der sozialen Fazilitierung kaum rechtfertigen.

Daß auch Zajonc (1965) anhand physiologischer Daten die Anwesenheit von Artgenossen als Triebreiz definierte, stellt keinen Einwand gegen diese Kritik an Baron und Mitarbeitern dar. Ein erster Unterschied besteht darin, daß bei Herdentieren sehr wohl ein primäres Bedürfnis nach Sozialität postuliert werden könnte. Weil "homo homini lupus" stellt der Artgenosse zweitens auch eine wichtige potentielle Gefahrenquelle dar, so daß von einer vererbten und/oder über einschlägige leidvolle Erfahrungen erlernten Assoziation des Stimulus "Artgenosse" mit dem

primären Triebreiz "Furcht" ausgegangen werden könnte. Diese Auffassung wäre übrigens konsistent mit den Studien, in denen soziale Fazilitierungsbeziehungsweise Hemmungseffekte ausblieben, wenn von dem Publikum Hilfeleistungen zu erwarten waren (cf. Geen & Gange, 1977, für eine Übersicht).

Angesichts verbreiteter Laxheit im Umgang mit psychologischen Begriffen mag diese vehemente Unterscheidung zwischen Triebreiz (drive) und Aktivation (arousal) äußerst engstirnig erscheinen. Dem kann nur entgegnet werden, daß Triebreiz und Aktivation deshlab nicht synonym gebraucht werden sollten, weil allein der theoretische Triebreizbegriff wegen der postulierten multiplikativen Verknüpfung zwischen Trieb und Gewohnheit die Grundlage für eine selektive Intensivierung der in der Situation dominanten Reaktion beinhaltet. Dieser selektive Effekt, auf dem die allgemeinpsychologische Rezeption des Begriffes basiert (cf. Easterbrook, 1959), scheint als eigentlicher Kern der Triebtheorie Zajoncs auch sozialpsychologisch bedeutsam und ist mit einer allgemeinen, unspezifischen Aktivitätssteigerung nicht deckungsgleich.

Gerade weil Lammers (1982) die Zunahme der dominanten kognitiven Reaktion bei unveränderter nichtdominanter Reaktion - also gewissermaßen eine selektive Intensivierung der dominanten (kognitiven) Reaktion - berichtet, muß hinterfragt werden, ob die Findung möglichst vieler Gedanken über das "forced busing" einem primären Bedürfnis der Menschheit entspringt. Wenn diese Frage bejaht werden könnte und auf eine triebinduzierende Wirkung der Ablenkung geschlossen würde, wären die gegenwärtigen Bemühungen, eine alternative Erkärung des Ablenkungseffektes zu untersuchen, beendet. In einer Situation, wo einstellungskonträre Überredung beabsichtigt wird, würde die Intensivierung der situativ dominanten Reaktion die etablierte Reaktion zum Einstellungsthema, also die kommunikationskonträre Meinung, bestärken. Folglich müßten im Ablenkungsexperiment ausnahmslos Bumerangeffekte beobachtet werden. Was die kognitive Reaktion betrifft, würde die jeweils dominante Komponente zunehmen; dies wären aber die Gegenargumente, von denen vielfach berichtet wird, daß sie unter ablenkenden Bedingungen zurückgehen.

Die Bezugnahme auf die Triebtheorie macht Lammers' Frage nach der Übertragbarkeit seiner Ergebnisse auf das Überredungsparadigma - sofern nicht, wie bei Romer (1979a), an ein Artefakt gedacht wird - schlicht zur Aberration.

7.3.2.2. Die physiologische Aktivierung

Nachdem die Hypothese einer triebinduzierenden Wirkung der Ablenkung entschieden verneint werden mußte, wären intensivierte Reaktionen abgelenkter Versuchspersonen nur noch zu erklären, wenn man der Ablenkung aktivierende Eigenschaften im physiologischen Sinne zusprechen könnte.

7.3.2.2.1. Der Aufmerksamkeitskonflikt

Auf der Suche nach der Ursache einer solchen aktivierenden Ablenkungswirkung scheint die von Baron und Mitarbeitern (Baron et al., 1978; Sanders et al., 1978) vorgeschlagene Aufmerksamkeitskonfliktthypothese auch ohne Bezug auf die Triebtheorie wiederum als nicht haltbar.

Zwar kann ein solcher Konflikt zweifellos die Aktivierung erhöhen. Unter "conflict" versteht aber Berlyne (1968, S.260) als Urheber des Begriffs "...a state of affairs containing stimulus conditions that are associated with incompatible responses, i.e., responses whose simultaneous performance is excluded." Auch wenn man diese Auffassung - für die überdies nur motorische Reaktionen in Betracht gezogen werden (cf. Op. cit., ibid.) - mit Sanders, Baron & Moore (1978, S.292) dahingehend abschwächt, daß der Konflikt nunmehr "...as a desire or obligation to make two mutually exclusive responses either simultaneously or with inadequate time for both" konzeptualisiert wird, wären dieser Definition gerecht werdende Ablenkungsmanipulationen weder im sozialen Fazilitierungs- noch im Überredungsparadigma zu finden.

Daß im Überredungsexperiment mit irrelevanter Stimulation, etwa weißem Rauschen, kein Aufmerksamkeitskonflikt ensteht, ist selbstverständlich. Aber auch im "Zwei-Aufgaben-Paradigma", wo zusätzlich zum Anhören der Kommunikation Lämpchennummern angesagt oder Buchstaben addiert werden müssen, besteht schon deshalb keine Inkompatibilität (mutual exclusiveness) zwischen beiden Aufgaben, weil die Versuchspersonen erfahrungs-

gemäß beides gleichzeitig zu tun vermögen, eine empirische Tatsache, die sich auch theoretisch begründen läßt (cf. 14.2.4.). Da die Ablenkung ferner gerade im Simultaneitätserfordernis liegt, ermöglicht die Struktur der Ablenkungssituation es den Versuchspersonen nicht, eine Zeiteinteilung überhaupt vorzunehmen, womit auch die Zeitnot als mögliche Ursache des Konfliktes ausscheidet.

Weil diese Analyse der Ablenkung im Überredungsparadigma zudem der allgemeinpsychologischen Ablenkungsdefinition entspricht, die von Beeinträchtigung ausgeht, Inkompatibilitäts- oder Zeitnotsvoraussetzungen aber in keiner Weise erwähnt (Berlyne, 1969, cf. 3.4.), bliebe festzuhalten, daß der Aufmerksamkeitskonflikt zwar Aktivierungssteigerungen verursachen, eine eventuell aktivierende Wirkung der Ablenkung dagegen per definitionem nicht begründen kann.

7.3.2.2.2. Die Menge der Information

Anders verhält es sich hingegen, wenn man in der Ablenkungsbedingung eine Situation erblickt, die sich von der Kontrollbedingung durch eine vergleichsweise größere Menge an zu verarbeitender physiologischer Stimulation unterscheidet.

Physiologisch gesehen (z.B. Delmas, 1975) ist die Aktiviertheit, die vom tiefsten Koma bis zu äußersten Wut kontinuierlich zunimmt (Schönpflug, 1971; Schönpflug & Heckhausen, 1976) eine direkte Konsequenz von Menge und/oder Intensität der Stimulierung. Weil bei mehr verschiedenen Reizen mehr Sinnesrezeptoren erregt werden und bei intensiveren Reizungen mehr Nervenfasern den betreffenden Impuls propagieren, sind auch entsprechend mehr Neuronen "aktiviert", was eine meßbare Zunahme der elektrischen Gehirnpotentiale verursacht.

Eine solche minimale, informationsmengenbedingte Aktivierungsdefinition wäre trotz ihrer neurologischen Gewichtung mit dem in der allgemeinen Psychologie vorherrschenden, energetischen Aktivierungsverständnis durchaus konsistent.

So befindet zum Beispiel Duffy (1962, S.20), die von Anfang an die Aktivierung als das Ausmaß definierte, in dem der Organismus Energie für sein Verhalten bereitstellt (Duffy, 1934), daß, wenn "...some psychologists prefer a definition of activation, not in terms of energy

release, but in terms of neural activity, ...the choice of definition depends perhaps upon whether one feels there is more security in speaking in neural terms or more in being strictly operational. Preference is given to the latter type of definition in this book, that is, to a definition of activation closer to actual measurements[5], with full recognition accorded the fact that all activity of the organism has a neurohumoral basis, and that further investigation will no doubt make clearer the relationship between peripheral and central events."

Tatsächlich heißt es weiter : "The response of the organism appears to be nicely adjusted to the demands of the specific stimulating situation, always of course within the limits of the ability of the organism as determined by capacity and experience. Examples of this nicety of adjustment of activation have been seen in variations in the degree of activation with relatively minor variations in the stimulus situation." (Duffy, 1962, S.83).

Weil dadurch, daß er den chemisch-elektrischen Propagationsprozeß in Gang setzt, letztendlich der endogene oder exogene Reiz die Quelle der nervösen Energie ist (Delmas, 1975), wäre die informationsmengenbedingte Aktivierungsdefinition gegenüber dem in der Psychologie dominanten Begriff der Energiemobilisierung lediglich um die Ursache der ablaufenden Prozesse angereichert.

Geht man infolge dieser Synthese davon aus, daß wegen der Anpassung zwischen den Erfordernissen der Situation und den verfügbaren Ressourcen Personen, die über eine Zusatz-Information "mehraktiviert" sind, auch vergleichsweise mehr Energie zur Verfügung steht, ließe sich die psychologisch bedeutsame Verstärkung der Reaktionen rein naturwissenschaftlich begründen.

Da "a living organism ...characteristically an energy system" wie jedes andere auch ist (Duffy, 1962, S.17), legen schon die Energie-Umwandlungsvorgänge der Impulspropagation trotz der Offenheit biologischer Systeme die Heranziehung des ersten Gesetzes der

---

[5] Statt EEG werden in der Aktivierungsforschung zumeist periphäre Funktionen wie Herzfrequenz, Hautwiderstand oder EMG gemessen (Anmerkung der Verfasserin).

Thermodynamik[6] nahe. Aus dieser Perspektive wäre zu erwarten, daß die zusätzlich erzeugte Energie nicht verlorengeht, sondern gleichsam "weitergegeben" wird. Als letzten organismischen Empfänger der nervösen Energie im allgemeinen und der von zusätzlicher Stimulierung herrührenden "Mehr-Aktivations-Energie" im besonderen schriebe schon der Reflexbogen den Effektor vor, was gleichbedeutend ist mit der psychologischen Hypothese einer undifferenzierten Intensivierung sämtlicher, sich in der Situation ereignender Reaktionen.

In ihrem Ergebnis trifft somit die minimale physiologische Aktivierungsdefinition in Termini der Reizmenge und -intensität das allgemeine psychologische Verständnis biologischer Aktivierung wieder, das trotz theoretischer Unvereinbarkeit die physiologische Aktivierung mit der ersten Komponenten der Hullschen Triebtheorie gleichsetzt (cf. Berkowitz, 1969).

Da Ablenkungsmanipulationen allgemein darin bestehen, daß gegenüber einer Kontrollbedingung eine zusätzliche Reizquelle eingeführt wird, wäre in diesem relativen Sinne jedwede Ablenkung gleichzeitig eine (Mehr-)Aktivierung. Eine strukturell in Termini der Reizmenge und -intensität nicht begründbare Unterscheidung zwischen Ablenkungen des "Zwei-Aufgaben-Paradigmas" und Operationalisierungen als irrelevante Stimulation entspräche im übrigen nicht einmal der Forschungspraxis, die zur Induktion von Ativiertheit sowohl verschiedene sensorische Stimuli wie auch "das Stellen von Aufgaben" verwendet (cf. Janke, 1969).

7.3.2.3. Zusammenfassung

Auf der Grundlage der vorangegangenen Überlegungen wäre somit die Frage nach einer aktivierenden Wirkung der Ablenkung generell zu bejahen.

Da allerdings die Ursache der ablenkungsinduzierten Aktivierung weder in einem Triebzustand noch in einem Aufmerksamkeitskonflikt zu finden war, wurde ein physiologisches Aktivierungsverständnis vorgeschlagen. Letzteres schränkt die ablenkungsinduzierte Aktivierung auf eine

---

[6] Das 1. Gesetz der Thermodynamik oder "allgemeiner Energieerhaltungssatz" besagt, daß die Gesamtenergie eines abgeschlossenen Systems konstant bleibt. Zum Gebrauch physikalischer Paradigmen in Physiologie und Psychologie siehe Monod (1970) und Piaget (1967).

relativ zur Kontrollbedingung eingeführte unspezifische Aktivitätssteigerung ein. Aus dieser Sicht könnte die Ablenkung folglich zu einer Intensivierung sämtlicher durch die Situation bedingten Reaktionen, einschließlich der kognitiven Reaktion, führen.

Weil sich diese Analyse sowohl auf das "Zwei-Aufgaben-Paradigma" als auch auf Ablenkungen, die über eine irrelevante Stimulation operationalisiert wurden, bezieht, erfüllt die Aktivierung die für Erklärungsalternativen vorausgesetzte Bedingung konstanter Konfundierung. Mehr als die Daten der kapazitätskonträren Befunde (Lammers, 1982; Romer, 1979a), deren Aussagekraft sich wegen der jeweils verwendeten nichtrepräsentativen Methodologie begrenzen läßt, begründet die Überlegung, daß jedwede Ablenkung gleichzeitig eine Aktivierung ist, die nachfolgende Fortsetzung der Bemühung, eine etwaigen Fazilitierungsmechanismus als Alternative zur Kapazitätsbeeinträchtigung zu identifizieren.

7.3.3. Erklärungen aktivationsinduzierten Einstellungswandels

Aus der im vorangegangenen herausgearbeiteten Konzeption der Ablenkung als zusätzliche Stimulierung folgt allerdings nicht nur, daß jede Ablenkung als eine Aktivierung betrachtet werden kann. Umgekehrt könnte auch Situationskomponenten, die in einer entsprechenden Vergleichsbedingung nicht enthalten wären, neben aktivierenden auch ablenkende Eigenschaften zugesprochen werden : Die Neuartigkeit oder der emotionalmotivationale Gehalt der Zusatzstimulierung könnte sehr wohl zum Gegenstand gedanklicher Beschäftigung werden und daher vom Inhalt der Kommunikation ablenken (7.3.4.).

Bevor jedoch die Frage einer etwaigen Entscheidung zwischen der Ablenkung und der Aktivierung überhaupt gestellt werden kann (7.3.5.), muß zunächst in Erfahrung gebracht werden, ob Aktivierungsinduktionen im Überredungsparadigma überhaupt Einstellungswandel zu verursachen vermögen. Zu diesem Zweck werden nachfolgend einige Studien berichtet, in denen Manipulationen, deren aktivierender Charakter allgemein akzeptiert wird, ausdrücklich mit Blick auf ihren Einfluß auf den Einstellungswandel untersucht wurden. Obwohl es sich dabei, anders als bei der Darstellung der Ablenkungsexperimente, vermutlich um eine nicht

erschöpfende Berichterstattung der relevanten veröffentlichten Forschung handelt, umfaßt sie nichtsdestoweniger die in der Überredungsliteratur am häufigsten zitierten Evidenzien, so daß das vermittelte Bild dem Wissensstand in etwa entsprechen dürfte. Zum Teil wegen des punktuellen Charakters ihrer Erklärungsmodelle, im wesentlichen aber, weil die Fragestellung nicht ungebührlich ausgedehnt werden sollte, wurde allerdings die Forschung zum Einfluß des Furchtappells - sofern die Furcht über Kommunikationscharakteristika (themenrelevante Furcht) operationalisiert worden ist - in der vorliegenden Arbeit grundsätzlich nicht berücksichtigt.

Da im Gegensatz zu den bisher berücksichtigten Erklärungsalternativen in bezug auf die Aktivierung außer ihrem reaktionsfazilitierenden Einfluß nichts weiteres bekannt ist, zielt die nachfolgende Darstellung darauf hin, über die Bestätigung der Einstellungswirksamkeit von Aktivierungsinduktionen hinaus einen theoretischen Rahmen oder zumindest einen Wirkungsmechanismus zutage zu fördern, der die empirische Evidenz konzeptuell untermauert und die Grundlage für den Vergleich mit der Ablenkungshypothese liefert. Mit Blick auf diesen Vergleich wird nachfolgend nicht nur untersucht, inwiefern die jeweiligen Daten die befürwortete Aktivationserklärung erhärten. Aufgrund der weitgehenden Konfundierung zwischen Ablenkung und Aktivierung wird außerdem berücksichtigt, daß die aktivierenden Manipulationen als neuartige oder motivierende Situationskomponenten vielleicht auch ablenkend wirken, was den Versuch, den empirischen Gehalt der Ablenkungs-Kapazitäts-Hypothese im Aktivationsbereich zu ermitteln, begründet.

7.3.3.1. Die Frustrations-Aggressions-Hypothese

Eine erste, als Aktivierungsinduktion zu bezeichnende Manipulation wurde mit Bezug auf die inspirierte Frustrations-Aggressions-Hypothese im Jahre 1956 von Weiss und Fine durchgeführt.

In der Annahme , daß "...communication effectiveness is facilitated when congruency exists between response predispositions of the communicatees and the communication appeals" (Weiss et al., 1956, S.109), waren die Autoren bemüht, entweder befriedigende oder Aggressivität erzeugende Versuchsbedingungen zu schaffen. Im Rahmen eines Kreativi-

tätstests, der aber "im Grunde Rückschlüsse über die intellektuelle Kapazität" der Versuchspersonen erlaubte, mußten dieselben in einer ersten Phase den "Arthur-Stencil-Design-Test-I" beantworten. Während der einen Hälfte der Versuchspersonen aber besonders leichte Probleme zugedacht waren, so daß der Experimentator deren "überdurchschnittlich gute" Leistung stets lobend hervorheben konnte, sah sich die andere Hälfte der Teilnehmer mit äußerst schwierigen Items konfrontiert, was den Versuchsleiter in die Lage setzte, zunehmend verletzende Kommentare abzugeben. Die gleich im Anschluß an diese erste Phase verfaßten TAT-Kurzgeschichten bestätigten die Erwartung der Autoren, bei der zweitgenannten Versuchspersonengruppe Aggressivität induziert zu haben. In einer dritten Phase wurde sodann ein Zeitschriftenartikel verteilt, der entweder der Jugendkriminalität mit repressiveren Methoden begegnen wollte (aggressive Position) oder aber darlegte, daß die Vereinigten Staaten ihren Verbündeten etwas Freiraum im Umgang mit der Volksrepublik China zubilligen müßten (nachsichtige Position).

Gemäß den Erwartungen der Autoren zeigte sich, daß aggressive Versuchspersonen von der "aggressiven Kommunikation" mehr überzeugt waren als nichtaggressive Leser ($p < .02$), letztere aber der "nachsichtigen Mitteilung" tendenziell mehr nachkamen als die aggressiven Teilnehmer ($p < .08$).

Auch Miller & Levy (1967) konnten zur Erkärung der Ergebnisse ihrer vor Supermärkten durchgeführten Felduntersuchung auf die Frustrations-Aggressions-Hypothese zurückgreifen. Übergewichtige Frauen, denen zunächst "aus Versehen der gestrige Text" ausgehändigt wurde, in dem übermäßige Leibesfülle auf das schärfste als widerwärtige Charakterschwäche gegeißelt wurde, zeigten sich in Übereinstimmung mit der nachfolgenden, "richtigen" Kommunikation stärker bereit, die Lehrerinnengehälter zu kürzen als Probandinnen, denen im "gestrigen Text" Überlegungen zur modernen Kinematographie dargetan worden waren (Haupteffekt auf die Zustimmung zu den Argumenten, $p < .0005$).

Die als Ablenkungsmanipulation intendierte Instruktion, die Kommunikation nicht mit Blick auf die eigene Meinung, sondern zur Bildung eines Eindruckes über die Persönlichkeit der Textautorin anzugehen, führte dagegen zu tendenziell geringerer Zustimmung, was auf-

grund der größeren Salienz der Charakteristika der negativen Quelle unter Persönlichkeitsorientiertheits- Bedingungen mit der Frustrations-Aggressions-Hypothese durchaus konsistent erscheint.

Die theoretische Erklärung dieser beiden Befunde, wonach der höhere kommunikationskonforme Einstellungswandel auf der Kongruenz zwischen der "Stimmung" des Rezipienten und der Ausrichtung der Kommunikation beruht, hätte über Beleidigungsparadigmen hinaus eine nur geringe Anwendbarkeit.

Demgegenüber wären die Daten mit der Ablenkungshypothese leicht zu erklären. Unterstellt man, daß die jeweils beleidigten Versuchspersonen durch ihren Ärger abgelenkt waren, ist für die einstellungskonträren Positionen des strengeren Strafvollzuges und der Gehaltskürzungen in beiden Untersuchungen mehr Einstellungswandel zu beobachten. Daß beleidigte Teilnehmer sich bei Weiss & Fine (1956) tendenziell weniger zur Nachsicht gegenüber Eigenwilligkeiten der Verbündeten überreden ließen, stellt keinen Einwand gegen diese Ablenkungsinterpretation dar. Tatsächlich zeigen die Vortestmeinungen, daß die studentischen Versuchspersonen eine solche Kulanz ihrer Regierung befürworteten (cf. Weiss et al., 1956, S.111), so daß die betreffende Kommunikation eindeutig einstellungskonform war. In einem solchen Fall aber sieht der Kapazitätsmechanismus wegen der Verhinderung der Proargumentation die berichtete geringere Wirksamkeit der Behandlung unter ablenkenden Bedingungen vor.

Der Ablenkungs-Kapazitäts-Ansatz wäre somit durchaus in der Lage, die zur Überprüfung der Frustrations-Aggressions-Hypothese gewonnenen Daten zu erklären. Die zweitgenannte Konzeption hingegen sieht sich in ihrer Anwendbarkeit auf einige wenige Manipulationen beschränkt. Was den jeweiligen empirischen Gehalt anbelangt, wäre die Ablenkungshypothese daher zweifellos überlegen.

7.3.3.2. Die Reaktions-Ansteckungs-Theorie

Mit der Frustrations-Aggressions-Hypothese entfernt verwandt erscheint der Ansatz, den Nuttin (1975) als Alternative zur dissonanztheoretischen Erklärung der Effekte entwickelte, die im Paradigma des einstellungskonträren Verhaltens (cf. Festinger & Carlsmith, 1959; Cohen, 1962) beobachtet werden.

Auf eine dreizehn Experimente zählende Versuchsreihe gestützt argumentiert Nuttin, daß der hohe Einstellungswandel von Versuchspersonen, die für eine geringe Belohnung Aufsätze zur Unterstützung einer einstellungskonträren Position verfassen, nicht auf die Reduktion der - wegen der unzureichenden Rechtfertigung des Tuns besonders hohen - Dissonanz zurückzuführen sei. Tatsächlich läßt sich mit dissonanztheoretischen Prinzipien schwer erklären, weshalb bei geringer Belohnung der hohe Einstellungswandel auch nach einem einstellungskonformen, also keinerlei Dissonanz erzeugenden Aufsatz auftritt (Nuttin, 1975, Exp. 4 u. 6). Da sich ferner gleichermaßen dramatischer Wandel zeigt, wenn an Stelle eines geringen Geldbetrages den Versuchspersonen die Anhebung ihrer Klausurnote angeboten wird (Op. cit., Exp. 9), die Versuchsleiterin den jeweiligen Versuchsteilnehmer irrtümlich, aber mit entsprechender Schärfe, als den "Chaoten" ihrer Vorlesung identifiziert (Op. cit., Exp. 10) oder eine im akademischen Rahmen deplacierte erotisierende Bekleidung trägt (Op. cit., Exp. 11), sieht sich Nuttin berechtigt, das Prinzip der unzureichenden konsonanten Belohnung durch den Begriff des "dissonanten Stimulus" zu ersetzen.

Ein solcher "dissonanter Stimulus", das heißt "...any dissonant environmental feature which supposedly embarrasses and/or emotionally arouses the subject" (Op. cit., S.138) bewirkt eine Aktivierung, die den Impakt und die Dominanz der also intensivierten Reaktion auf die unmittelbar nachfolgende Reaktion erhöht. Im Paradigma des einstellungskonträren Verhaltens, wo die intensivierte erste Reaktion mit der Niederschrift der einstellungskonträren Aufsatzargumente gleichzusetzen ist, stellt die in unmittelbarer zeitlicher Kontiguität erfolgende Einstellungsmessung die gleichsam "infizierte", zweite Reaktion dar. Unter Aktivierungsbedingungen übertragen sich die Meinungstendenzen, die durch die Richtung des zu verfassenden Aufsatzes bedingt sind, in stär-

kerem Maße auf die nachfolgende Meinungsangabe, was den von Nuttin berichteten generell höheren Einstellungswandel bei "dissonanter Stimulierung" adäquat erklärt.

Obwohl die Reaktions-Ansteckungs-Theorie, nicht zuletzt wegen besonders expliziter und daher leicht zu falsifizierender Voraussetzungen, wie zum Beispiel der Bedingung identischen Wortlauts in der Formulierung beider Reaktionen, nicht immer bestätigt werden konnte (Verhaeghe, 1976), wurde die zentrale Annahme des Einflusses eines dissonanten Reizes auf die ansteckende Reaktion kürzlich empirisch erhärtet.

In einem zweifaktoriellen Versuchsplan konnte Marais (1981) zeigen, daß südafrikanische Studenten der Anhebung der akademischen Anforderungen wesentlich positiver gegenüberstanden, wenn sie vor der Niederschrift der einstellungskonträren Argumente ungerechterweise wegen ihrer computertechnischen Unbegabung getadelt worden waren. In Übereinstimmung mit der Reaktions-Ansteckungs-Theorie blieb der Einstellungswandel nicht nur dann signifikant geringer, wenn die Versuchspersonen nicht beleidigt worden waren, sondern auch, wenn sie zwar beleidigt worden waren, an Stelle von einstellungskonträren Argumenten aber einen irrelevanten Aufsatz verfassen mußten. Da es sich zudem um einen Gruppenversuch handelte, der für die Teilnehmer glaubwürdig als Praktikum zur Einführung in die Computertechnik getarnt war, meint Marais, auch den Nuttins Operationalisierungen belastenden Verdacht der sozialen Erwünschtheit des Einstellungswandels (cf. Frey, 1976) entscheidend ausräumen zu können.

Zwar stellt die Studie Marais' in dieser Hinsicht insofern keine kritische Überprüfung dar, als die Versuchspersonen laut Frey gerade aus der Richtung des zu verfassenden Aufsatzes die vom Experimentator gewünschte Einstellung ableiten. Aus dieser Sicht, die gewissermaßen auf eine Konfundierung der sozialen Erwünschtheit mit dem für die Reaktions-Ansteckungs-Theorie kritischen Vorhandensein der ersten, intensivierten Reaktion hinausläuft, fehlt in der "fasifizierenden" Bedingung Marais' mit dem einstellungsrelevanten Aufsatz auch die Grundlage für die Ableitung der Einstellungsposition, die dem Versuchsleiter genehm ist. Dennoch scheint naheliegend, daß unter Gruppenbedingungen der Versuchsleitereinfluß entsprechend geschwächt sein müßte. Zudem wäre eine anspruchsvollere akademische Standards befürwortende Einstellung des Experimentators auch mit geringem Scharfsinn wegen dessen Empörung über

die mangelhafte Leistung der Teilnehmer unschwer zu erraten. Infolgedessen erscheint der Befund Marais' für die Validierung der Reaktions-Ansteckungs-Theorie nicht unbedeutsam.

Was die Ablenkungsproblematik betrifft, wäre eine Reaktions-Ansteckungs-Interpretation der Ergebnisse der Untersuchung von Lammers (1982) einigermaßen gangbar. In Analogie zu dem, bei Nuttin sowohl einstellungskonträren wie auch -konformen Aufsatz, könnte die einseitige Gedankensteuerung die erste, durch die Aktivierung nachweislich intensivierte Reaktion darstellen, an der sich die unmittelbar darauffolgende Einstellungsmessung "angesteckt" hätte.

Während die Reaktions-Ansteckungs-Theorie somit dieses auf den antizipatorischen Einstellungswandel erzielte Ergebnis leicht integrieren könnte, erscheint die von Nuttin versuchte Übertragung des Ansatzes auf das eingentliche Überredungsparadigma problematischer. Zum einen werden im Überredungsexperiment gewöhnlich keine Reaktionen erfaßt, die als "erste Reaktion" im Sinne Nuttins gelten könnten. Bezieht man die im Anschluß an eine Kommunikation erhobene kognitive Reaktion in die Überlegungen ein, so wäre eine Zunahme des Gesamtvolumens derselben, hervorgerufen durch einen Zuwachs sowohl der Pro- als auch der Gegenargumente in der Ablenkungsbedingung vorherzusagen, was den typischen Ablenkungsdaten nicht entspricht. Selbst der im Überredungsparadigma erzielte kapazitätskonträre Befund läßt sich mit einem Reaktions-Ansteckungs-Mechanismus nicht angehen : Tatsächlich berichtet Romer (1979a) ja parallel zur linearen Zunahme der direkt erfragten Gegenargumente ein kurvilineares Einstellungsmuster, das als solches nicht von einer Infizierung herrühren kann.

Demgegenüber wäre eine Ablenkungs-Kapazitäts-Erklärung eines Teils der Ergebnisse Nuttins keineswegs auszuschließen. Die neuartigen, peinlichen Aspekte der Situation könnten die Versuchspersonen sehr wohl gedanklich beschäftigen, so daß sie aus Kapazitätsgründen außerstande wären, die einstellungskonträren Argumente, die sie niederschreiben müssen, innerlich zu widerlegen. Da ein solcher Vorgang innerlicher Gegenargumentation sich weder in der Anzahl noch in der Polarität der Argumente des anbefohlenen Aufsatzes äußern würde, stellt das Fehlen entsprechender Unterschiede in den produzierten Aufsätzen, mit dem Nuttin die Zurückweisung der Gegenargumentations-Hypothese begründet, keinen zwingenden Einwand dar. Allerdings läßt sich diese Logik nicht auf

den zunehmenden Einstellungswandel der Versuchspersonen, die einstellungskonforme Aufsätze verfaßten (Op. cit., Exp. 4 u. 6) umkehren, so daß die Kapazitätserklärung wie schon die Dissonanztheorie am einstellungskonformen Paradigma scheitert.

Nichtsdestoweniger wäre festzuhalten, daß die Reaktions-Ansteckungs-Theorie außer für die Untersuchung von Lammers (1982) die dokumentierten Effekte von Ablenkungsmanipulationen nicht adäquat zu integrieren vermag. Obschon die Ablenkungs-Kapazitäts-Erklärung ihreseits nicht die gesamte Reaktions-Ansteckungs-Evidenz uminterpretieren kann, liegt in der geringen Anwendbarkeit des Ansatzes Nuttins im Überredungsparadigma begründet, daß der Ablenkungs-Kapazitäts-Erklärung wiederum der größere empirische Gehalt zuzusprechen ist.

7.3.3.3. Über atheoretische Fakten

Im Gegensatz zu den bisher berichteten Untersuchungen, die im Rahmen höchst spezifisch zu nennender Ansätze durchgeführt wurden, beziehen sich die meisten im Überredungsparadigma vorgenommenen Aktivierungsmanipulationen auf eine Theoretisierung größter Universalität. Tatsächlich heißt es lapidar, die Aktivierung steigere die Beeinflußbarkeit (Friedman et al., 1970, S.99; McNulty et al., 1962, S.211; Miller & Levy, 1967, S.160; Mintz & Mills, 1971, S.562; Sigall et al., 1969, S.71). Als Quelle dieser Erkenntnis, die angesichts höheren Einstellungswandels unter Aktivierungsbedingungen mehr einer Tautologie denn einer Erklärung gleicht, werden Schachter & Singer (1962), allein oder zusammen mit Walters & Parke (1964), genannt.

7.3.3.3.1. Die kognitiv-physiologische Gefühlstheorie

Daß Studentinnen, denen Elektroschocks in Aussicht gestellt waren, die zehn Minuten bis zum Beginn des Experimentes lieber zusammen mit einem weiteren zukünftigen Opfer solcher Behandlung zubringen mochten, als dem furchterregenden Vorgang allein ins Auge sehen zu müssen, war für Schachter (1959) der Ausdruck eines aufgrund der Neuartigkeit der Situation operierenden Bedürfnisses nach sozialem Vergleich. Die Relevanz der von Festinger (1954) für Meinungen und Fähigkeiten postulierten sozialen Vergleichsprozesse für die Beurteilung von Gefühlen

ergibt sich aus der geringen Differenziertheit physiologischer Reaktionsmuster. Wenn im wesentlichen nur eine "allgemeine Aktivierung" (general arousal) diskriminierbar ist, ist das erlebte, spezifische Gefühl kein unmittelbares Datum, sondern vielmehr "...a function of a state of physiological arousal and of a cognition appropriate to this state of arousal." (Schachter, 1964, S.50f). Dabei stellen situative Faktoren, die als plausible Ursache des Erregungszustandes wahrgenommen werden, die kognitive Komponente der Interaktion dar. Ist die Erregungssituation aber so beschaffen, daß das eigene Wissen beziehungsweise die Erfahrung der Person es ihr nicht erlauben, einen bestimmten Aspekt als ursächlich zu identifizieren, kommt dem Vergleich mit dem Zustand anderer, sich in derselben Situation befindender Personen als gleichsam letzter Rationalisierungsmöglichkeit erhöhte Bedeutung zu.

Konzipiert wurde das klassische Experiment von Schachter und Singer (1962) infolgedessen in der Erwartung, daß sich aufgrund der postulierten multiplikativen Interaktion physiologischer und kognitiver Komponenten nur diejenigen Versuchspersonen von dem euphorischen oder ärgerlichen Verhalten des Konfidenten beeinflussen lassen würden, die die Epinephrin-Injektion erhalten aber über deren Wirkung nicht beziehungsweise nicht adäquat informiert worden waren. Placebo-Versuchspersonen sowie informierte Epinephrin-Versuchspersonen sollten dagegen unbeeinflußt bleiben, erstere wegen des Fehlens des physiologischen Erregungsmusters, letztere aufgrund der vorhandenen adäquaten Kognition.

Ungeachtet der Tatsache, daß sich verständlicherweise in Schachters Ausführungen kein Wort über die Beeinflußbarkeit im Sinne der Überredungsforschung finden läßt, läuft die Vorhersage einer geringen "Beeinflussung" für die mit Epinephrin behandelten - also aktivierten - Teilnehmer, die über adäquate Kognitionen verfügen, einem etwaigen "Gesetz" erhöhter Beeinflußbarkeit unter Aktivierungsbedingungen direkt zuwider.

Von diesem Detail ließen sich Mintz und Mills (1971) indessen nicht beirren. Für die Anti-Röntgen-Kommunikation McGuires (1964) erwarteten sie mehr Einstellungswandel, wenn den Versuchspersonen an Stelle eines Placebos 600 Milligramm Coffein verabreicht wurden. Der kognitiv-

physiologischen Gefühlstheorie Schachters trugen sie "ferner" Rechnung, indem sie einen ausgeprägteren Wandel bei Teilnehmern vorhersagten, die über die Wirkung des Coffeins fehlinformiert wurden. Eine Aktivierung, deren Ursache unbekannt sei, sollte nämlich den Einstellungswandel mehr fördern als eine Aktivierung bekannten Ursprungs : Das Fehlen einer adäquaten Kognition wurde als zusätzliche Aktivierung verstanden.

Auf der Grundlage dieser Überlegungen wurden die einzunehmenden Kapseln je zwanzig Placebo- und Coffein-Versuchspersonen als Analgetikum beschrieben; zwanzig weitere Teilnehmer wußten hingegen, daß die Kapseln stimulierend wirken würden.

Erwartungsgemäß waren im Anschluß an die Kommunikation die Placebo-Personen signifikant weniger von der Schädlichkeit des Röntgens überzeugt als die Coffein-Versuchspersonen, denen das Mittel fälschlicherweise als Analgetikum dargestellt worden war. Von diesen fehlinformierten Coffein-Teilnehmern unterschieden sich die adäquat informierten Versuchspersonen indessen nicht.

Zur Rettung dieser ihres Erachtens kritischen Hypothese führten die Autoren ein zweites Experiment durch, in dem sich der erwartete Unterschied zwischen informierten und fehlinformierten Coffein-Versuchspersonen schließlich einstellte. Zwar entfiel in dieser Teilreplikation neben der Placebobedingung auch der Vortest, so daß man sich den Schlußfolgerungen der Autoren nicht rückhaltlos anschließen kann. Nichsdestoweniger scheint diese Untersuchung, deren theoretische Grundlage insofern höchst unklar ist, als das invozierte Gesetz der höheren Überredbarkeit aktivierter Personen sich aus Schachters Ansatz nicht ergibt, ein ebensolches Gesetz zu belegen.

7.3.3.3.2. Der Begriff der "sozialen Sensibilität"

Das besagte Gesetz ließe sich strengenommen auch nicht aus dem modifizierenden Ansatz von Walters & Parke (1964) ableiten.

Anstatt wie Schachter "...the operation of a general affiliative motive and also subsidiary needs for anxiety-reduction and self-evaluation" (Walters et al., 1964, S.262) zu postulieren, glauben diese Autoren eine Vielzahl an Ergebnissen im Bereich sozial abhängigen Verhaltens (social dependency) "sparsam" erkären zu können : Aus ihrer Sicht verursacht ein Zustand allgemeiner Aktivierung sowohl eine Zunahme der allgemeinen Aktivität als auch eine Reduzierung des Aufmerksam-

keitsfeldes. In diesem, auf relevante Hinweise (cues) reduzierten Aufmerksamkeitsfeld sei die Reizschwelle niedriger, was zu einer erhöhten Rezeptivität für relevante Hinweise führe.

Aktivierte Personen würden von dem Verhalten eines Konfidenten deshalb stärker beeinflußt, weil sie wegen der Verengung des Aufmerksamkeitsfeldes nur auf dessen Verhalten achteten, dieses Verhalten mit ihrer erhöhten Sensibilität qualitativ besser beobachteten und schließlich wegen der gesteigerten Aktivität energischer auf gegebene Hinweise reagierten.

Entsprechend dieser Konzeptualisierung der Beeinflußbarkeit als Sensibilität für soziale Hinweise ziehen Walters und Parke zur Unterstützung ihres Ansatzes Studien heran, in denen sich zahlreiche Varianten sozialer Verstärkung bei mit unterschiedlichen Induktionsmethoden aktivierten Versuchspersonen für vielfältige Verhaltensweisen als effizienter erweisen. Ein Bezug zum Überredungsparadigma wird aber nicht einmal ansatzweise hergestellt.

Relativ direkt wäre mit Hilfe dieses Ansatzes vorherzusagen, daß aktivierte Personen in höherem Maße zu sozial erwünschten Antworten neigen, was zum Beispiel - unabhängig von Walters und Parke - als mögliche Alternativerklärung der Ergebnisse Nuttins gilt (cf. 7.3.3.2.). Versteht man infolgedessen die Überredungssituation in Termini sozialer Hinweise und sozialer Verstärkung, wäre bei aktivierten Teilnehmern ein generell höherer versuchsleiterinduzierter Einstellungswandel zu erwarten.

Da ein solches Artefakt aber schwerlich der intendierte Gegenstand der theoretischen Bemühungen von Walters und Parke und der sie zitierenden Forscher sein dürfte, muß der Satz einer höheren Überredbarkeit aktivierter Personen wiederum als theoretisch nicht fundiert betrachtet werden.

Urheberin des theoretischen Mißverständnisses scheint eine frühe Untersuchung von McNulty & Walters (1962) zu sein, in der Schulkinder an physiologische Meßgeräte angeschlossen wurden, von denen entweder Aufschluß über Denkfähigkeit und emotionale Stabilität oder rein deskriptive Daten erwartet wurden. Nachdem die Versuchspersonen ihren Standpunkt gegenüber einer Aussage angegeben hatten, wurde das Thema

mit einem erwachsenen Konfidenten diskutiert, der diesen Standpunkt entweder heftig kritisierte oder sich nur neutral äußerte. Auf Ideen der Versuchsperson, die seiner eigenen Meinung entgegenkamen, reagierte nur der kritische Konfident, und zwar mit verbalen Verstärkern.

Da das einzige Einstellungsergebnis der höhere Wandel der Denkfähigkeits-Teilnehmer, die mit dem kritischen Konfidenten diskutierten, war, ein Muster, das in den Elekromyogrammen seine Entsprechung fand, wird die Untersuchung allgemein als Nachweis der höheren Überredbarkeit aktivierter Personen verstanden. Walters & Parke (1964) hingegen sehen darin ihr Postulat der größeren Sensibilität für soziale Verstärkung gestützt.

Gegenüber dieser empirischen Bestätigung, die, nicht zuletzt wegen der Konfundierung von Verstärkung und einstellungskonträrer Argumentation, nicht überzeugt, wären die Ergebnisse zweier, ohne Bezug auf den Ansatz von Walters & Parke durchgeführter Untersuchungen eindeutig als Widerlegungen zu werten.

So berichten Lundy, Simonson & Landers (1967, Exp. 2), daß Teilnehmer, die eine schmerzhafte Injektion erwarteten, sich hypothesenkonträr weniger nach den ästhetischen, sozialen und Wahrnehmungsurteilen neutraler Konfidenten in einer Konformitätssituation richteten als Kontrollversuchspersonen. Auch zeigten sich aktivierte Teilnehmer von den Urteilen der Konfidenten mehr beeinflußt, wenn letztere sich zuvor "unerschrocken" benommen hatten, weniger hingegen, wenn die Konfidenten den Eindruck großer Ängstlichkeit vermittelt hatten. Wegen des Fehlens der Vergleichsbedingungen, in denen nichtaktivierte Versuchspersonen mit "unerschrockenen" beziehungsweise ängstlichen Konfidenten konfrontiert worden wären, beschränken sich zwar die aktivationsrelevanten Schlußfolgerungen auf den Einfluß neutraler Konfidenten. Dennoch erscheint die geringere Beeinflußbarkeit der aktivierten Versuchspersonen in diesem Vergleich mit ihrer von Walters und Parke postulierten größeren Sensibilität für soziale Hinweise schwer vereinbar.

Auch aus dem Überredungsparadigma erwächst dem Ansatz von Walters und Parke kein Rückhalt. So könnte zum Beispiel eine Glaubhaftigkeitsmanipulation als sozialer Hinweis verstanden werden mit der Unterstellung, daß die von einer positiven Quelle vertretene Meinung sozial

erwünschter erscheinen müßte, als wenn derselbe Standpunkt einem negativen Kommunikator zugeschrieben wird. Walters und Parke zufolge wäre daher eine größere Wirksamkeit der Glaubhaftigkeitsmanipulation bei aktivierten Personen vorherzusagen. Tatsächlich zeigt sich aber das Gegenteil.

Sigall & Helmreich (1969) bestellten sechzig männliche Studenten der Universität Texas zu einer Studie über "Physiologie und Wahrnehmung". In diesem Rahmen mußte der Versuchsleiter, der einen weißen Kittel trug und die Teilnehmer im physiologischen Labor empfing, entweder den Blutdruck und die Hautreaktion der Versuchspersonen messen oder eine Blutanalyse durchführen. Voraussetzung für diese Blutanalyse war natürlich, daß den Versuchspersonen Blut entnommen werde; obschon der Vorgang "nicht sehr schmerzhaft" sei, war das entsprechende furchterregendes Instrumentarium in dieser Bedingung nicht zu übersehen.

Sowohl die "gestreßten" als auch die "nichtgestreßten" Versuchspersonen füllten sodann den vorgeblich ersten Teil eines Fragebogens über "Physiologie und Wahrnehmung" aus, der als Vortest unter anderem die kritische Einstellung erhob. Da der Versuchsleiter anschließend bedauerlicherweise noch etwas Zeit zur Bereitstellung der physiologischen Apparatur benötigte, sollten sich die Teilnehmer inzwischen in den nahegelegenen Forschungsbereich "Sprache" begeben, wo sie gebraucht würden. Der "Sprachwissenschaftler" setze den Versuchspersonen auseinander, daß die Universität Stanford zahlreiche, aus allen Lebensbereichen stammende Personen eingeladen hatte, sich über Drogen und Drogengesetzgebung zu äußern, und nun ermitteln wollte, wie in anderen Teilen des Landes auf das Thema reagiert werde. Die Universität Texas sei zwar bestrebt, der Universität Stanford dabei zu helfen; tatsächlich interessiere man sich aber mehr für die Frage, ob das neue Medium der Videoaufnahme ein sinnvolles Informationsdarbietungsmittel sei.

Daraufhin wurde eine Kommunikation dargeboten, die in Anlehnung an den Begriff der "relevanten Glaubhaftigkeit" (Aronson & Golden, 1962) die Legalisierung weicher Drogen von einem Professor für Physiologie, dessen Forschungsgebiet der Einfluß von Drogen auf das Verhalten war (hohe relevante Glaubhaftigkeit), einem Professor für Astronomie (hohe irrelevante Glaubhaftigkeit) oder von einem Postangestellten (niedrige Glaubhaftigkeit) befürworten ließ.

Aus **Tabelle 7.2.** wird deutlich, daß weder der Streß (n.s.) noch die Glaubhaftigkeit (p kleiner .10) einen Haupteffekt erzielen konnten. Aus der signifikanten Interaktion (p kleiner .025) ist zu entnehemen, daß bei mittlerer sowie niedriger Glaubhaftigkeit der Quelle aktivierte Personen mehr Einstellungswandel an den Tag legen, bei hoher Glaubhaftigkeit dagegen die Kontrollpersonen die überzeugteren sind. Vor allen Dingen aber scheint eine Glaughaftigkeitsmanipulation nur bei nicht-aktivierten Personen (einfacher Effekt, p kleiner .01), nicht aber bei "gestreßten" Individuen effizient zu sein.

Bedauerlicherweise schlug in einer Studie von Hendrick & Shaffer (1970), die die Aktivierung über die Lautstärke der Kommunikation variierten, die Glaubhaftigkeitsmanipulation fehl, so daß der höhere Einstellungswandel weiblicher Versuchspersonen nicht in dem Kontext der untersuchten Interaktion interpretiert werden kann.

Nichtsdestoweniger ergibt sich aus den Untersuchungen von Lundy und Mitarbeitern (1967, Exp. 2) und Sigall & Helmreich (1969) einige Evidenz, derzufolge das Postulat einer höheren Sensibilität für soziale Hinweise bei aktivierten Personen besser auf Verstärkungssituationen beschränkt bliebe.

Bemerkenswert erscheint schließlich, daß sich zwar die geringere Beeinflußbarkeit der aktivierten Versuchspersonen bei Lundy und Mitarbeitern (1967, Exp. 2), nicht aber die von Sigall & Helmreich (1969) berichtete Interaktion zwischen Glaubhaftigkeit und Streß mit der Ablenkungshypothese erklären läßt. Wenngleich sowohl mehr als auch weniger Einfluß der Ablenkungsmanipulation unter Bedingungen hoher Glaubhaftigkeit vorhergesagt werden kann (cf. 7.2.4.1.1.), ist anhand der Beeinträchtigung überredungshinderlicher Kognitionen nicht nachzuvollziehen, daß sich bei hoher Glaubhaftigkeit ein negativer Ablenkungseffekt zeigt und daß der Einfluß der Glaubhaftigkeitsmanipulation unter ablenkenden Bedingungen vollständig ausbleibt. Für letzteres Ergebnis, dessen Konsistenz mit einer früheren Untersuchung (Helmreich, Kuiken und Collins, 1968) von Sigall und Helmreich hervorgehoben wird, muß augenscheinlich die theoretisch nicht einsichtige Auslegung der Autoren akzeptiert werden : "We interpret this result in terms of social comparison concepts. A person under high stress seems to be so in need of social pillars that others, regardless of credibility, can affect his opinions. When

Tabelle 7.2. Das Ergebnis der Untersuchung von Sigall und Helmreich

(Mittelwerte des Einstellungswandels nach Sigall et al., 1969, S. 75f.)

		Glaubhaftigkeit		
		hoch relevant	hoch irrelevant	niedrig
Streß	nicht vorhanden	6,9	4,1	3,2
	vorhanden	5,3	5,1	5,8

stress, and therefore need for social comparison, diminishes, the level fo the communicator's credibility becommes an important feature of the persuasion situation." (Sigall et al., 1969, S.77f).

7.3.3.3.3. Der Beitrag des Prozeß-Modells

Aus den bisher berichteten Untersuchungen wäre zusammenfassend zu schließen, daß die Aktivierung offensichtlich den Einstellungswandel beeinflußt und die bedeutsame Dimension die Intensität der Aktivierung zu sein scheint. Aktivationstheoretisch einwandfreie Vorhersagen aber lassen sich nicht erhärten; umgekehrt können die empirischen Ergebnisse theoretisch nicht erklärt werden.

Daß diese Zwischenbilanz nicht von der mangelhaften konzeptuellen Aufbereitung der referierten Untersuchungen herrührt, dokumentiert ein von Millman (1968) tadellos konzipiertes Experiment.

Als Schülerin McGuires untersuchte die Autorin den Einfluß der Ängstlichkeit im Rahmen des Prozeß-Modells der Überredung (cf. 4.2.). Gemäß der These der situativen Gewichtung schuf sie erstens eine größere interindividuelle Rezeptionsvariabilität, indem sie ihren Versuchspersonen eine entweder akustisch perfekte Tonbandaufnahme darbot oder eine Aufnahme, in der die Kommunikation mit Lärm überlagert war. Als Akzeptierungsvariablen wurden sowohl die furchterregende versus neutrale Art der Argumentation als auch die akute Ängstlichkeit manipuliert, wobei letztere Manipulation den Teilnehmern entweder Elektroschocks oder einen besonders feuchten "Wetterraum" in Aussicht stellte; der chronischen Ängstlichkeit wurde über einen Mediansplit vorher erhobener Taylor-Manifest-Anxiety-Skalenwerte Rechnung getragen.

Da die Ängstlichkeit die Rezeption beeinträchtigen, die Akzeptierung dagegen fördern sollte, läuft die Vorhersage auf die im Zusammenhang mit dem kompensatorischen Prinzip familiäre insgesamt nichtmonotone Beziehung hinaus.

Dem Prozeß-Modell der Überredung widersprechen die Ergebnisse schon darin, daß die Lärmmanipulation wie bereits erwähnt zwar das Verständnis beeinträchtigte, auf die Einstellungen nichtsdestoweniger wirkungslos blieb (cf. 4.2.3.1.). Vor allen Dingen aber ist die theoretische Grundlage des einzigen statistisch bedeutsamen Einstellungsergebnisses, der Interaktion zwischen chronischer und akuter Ängstlichkeit, nicht

erfindlich. Legt man, wie die Autorin es für die Rezeptionsdaten tut, in Anlehnung an McGuire die Additivität der drei Ängstlichkeitsmanipulationen auch den Einstellungsdaten zugrunde, ergibt sich der in **Abbildung 7.1.** dargestellte kurvilineare Zusammenhang. Da jedoch die entsprechend summierten Rezeptionsdaten einen linearen Trend aufweisen (p kleiner .05), demzufolge die Versuchspersonen die Kommunikation mit zunehmender Ängstlichkeit besser, statt wie erwartet schlechter, verstehen, ist die Rezeptionsbeeinträchtigungshypothese, die zur Vorhersage des beobachteten nichtmonotonen Zusammenhanges führte, eindeutig widerlegt. Dies um so mehr, als auch die Induktion hoher Ängstlichkeit für sich genommen eine Steigerung der Rezeptionsleistung erbrachte (p kleiner .05).

Während sie, wie auch Millman anmerkt, mit dem Prozeß-Modell nicht zu vereinbaren sind, ergäben die Daten in Termini der Aktivierungsintensität durchaus einen Sinn. Die drastische Abnahme des Einstellungswandels bei Versuchspersonen, die sowohl akut als auch chronisch hochängstlich waren, ist in den bisher berichteten Experimenten zwar noch nicht vorgekommen, vermag aber als überoptimale, "defensive" Aktivierung gegenüber "akzessiven" Aktivierungsniveaus (cf. Schönpflug, 1971) mit Blick auf die bekannte umgekehrt-u-förmige Beziehung zwischen Aktivation und Leistung nicht zu überraschen. Unerfindlich ist hingegen, auf welchem Wege eine Analogie von Leistung und Überredbarkeit praktikabel wäre.

Bezeichnend erscheint schließlich, daß das beobachtete Aktivationsmuster einer Ablenkungskurve wie Wyer (1974, cf. 4.3.2.) sie konzeptualisiert, frappierend ähnlich sieht, die Ablenkungs-Kapazitäts-Erklärung aber ebensowenig wie das Prozeß-Modell eine steigende Rezeptionsleistung angehen kann.

7.3.3.3.4. Ein gescheiterter Klärungsversuch

Als relativ typisch für die im Aktivierungsbereich herrschende theoretische Misere und Verwirrung soll abschließend ein Experiment geschildert werden, mit dem Friedman, Buck & Allen (1970) Schachters Gefühlstheorie, den Ansatz von Walters und Parke, die Frustrations-Aggressions-Hypothese sowie Hulls Postulat der Interaktion des Triebreizes und der Gewohnheit überprüfen wollten.

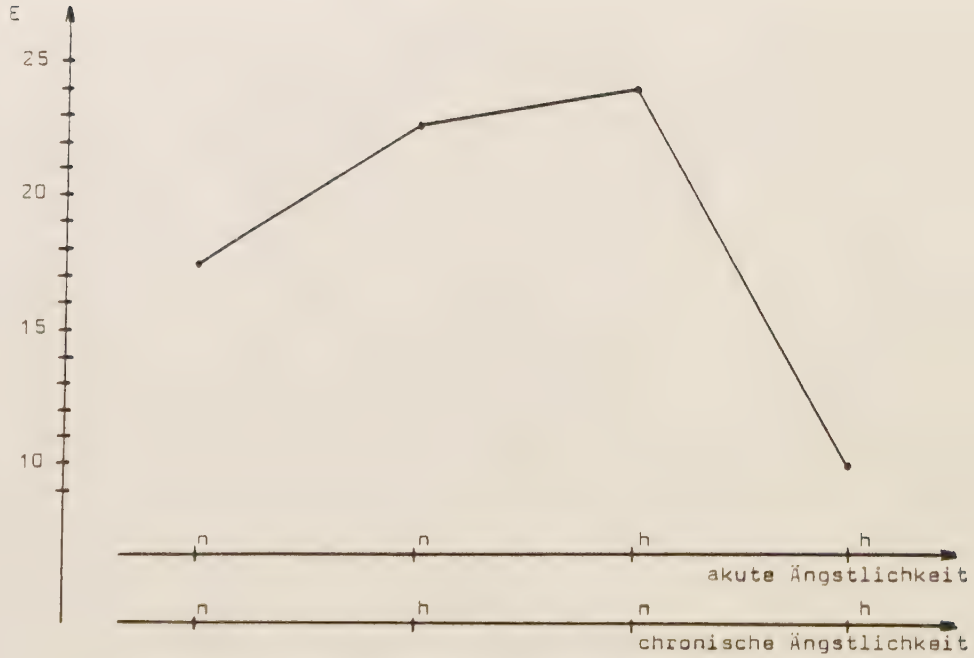


Abbildung 7.1. Das Ergebnis der Untersuchung Millmans

(Mittelwerte nach Millman,1968,S.254; Darstellung auf der Grundlage der postulierten Additivität der Ängstlichkeitsmanipulationen)

E : Einstellung n : niedrig h : hoch

Im wesentlichen (das Experiment zählt elf Phasen) mußten die Versuchspersonen zunächst einer unsichtbaren Person die Kategorie landwirtschaftlicher Wörter beibringen, indem sie das Vorkommen eines solchen Wortes entweder dadurch verstärken, daß sie "one" ausriefen (nichtaggressive Reaktion) oder der Unglücklichen einen Elektroschock verabreichten (aggressive Reaktion). Unter dem Vorwand einer Vitaminspritze wurde den Teilnehmern sodann entweder Epinephrin oder Salzwasser ohne weitere Erklärung injiziert. Anschließend mußte ein zwei Seiten langer Artikel, der sich in aggressiver Weise gegen den Gebrauch von "Lehrmaschinen" (teaching machines) im Universitätsunterricht wandte, gelesen werden. Schließlich legte ein vorgeblicher Assistenzarzt den Versuchspersonen dar, daß die "Vitaminspritze" außerordentlich beruhigend auf sie gewirkt haben müsse.

Abhängige Variablen waren die Einstellung zu den "Lehrmaschinen" sowie die Zustandsbeschreibung der Versuchspersonen als Maß des Einflusses, den die inadäquaten Informationen des Arztes ausübten.

Von den zahlreichen Forschungshypothesen konnte keine einzige varianzanalytisch bestätigt werden. Wurden allerdings - ungeachtet der unabhängigen Variablen - die Blutdruckswerte herangezogen, so zeigte sich, daß Versuchspersonen mit erhöhtem Blutdruck die "Lehrmaschinen" signifikant weniger positiv beurteilten als Personen, deren Blutdruck gegenüber dem Ausgangsniveau gesunken war.

Wenn nicht die geringe Versuchspersonenzahl (N = 36, Zellenbesetzung = 9) sowie der langwährende Versuchsablauf Zweifel an der Aussagekraft der physiologischen Daten aufkommen ließen, wäre somit wiederum zu folgern, daß eine real erlebte, wie auch immer induzierte physiologische Aktivierung den Einstellungswandel positiv beeinflußt.

7.3.3.4. Zusammenfassung

In der vorangegangenen Darstellung konnte somit dem Ziel entsprochen werden, den zustimmungsförderlichen Einfluß unabhängiger Aktivierungsinduktionen im Überredungsparadigma zu dokumentieren. Weil die Frustrations-Aggressions-Hypothese (7.3.3.1.) sowie die Reaktions-Ansteckungs-Theorie (7.3.3.2.) nur begrenzt anwendbar erschienen und keiner einzigen der sieben anschließend geschilderten Untersuchungen

eine auch nur für die eigenen empirischen Ergebnisse adäquate theoretische Erklärung entnommen werden konnte, erübrigt sich die Feststellung, man habe den gesuchten Aktivierungsmechanismus, der die im Überredungsparadigma berichteten Ablenkungs- und Aktivierungsdaten generell erklären sollte, nicht entdeckt.

Was Einstellungsergebnisse angeht, konnte vielmehr mit Ausnahme der Glaubhaftigkeits-Streß-Interaktion von Sigall & Helmreich (1969, cf. 7.3.3.3.2.) weder unter besagten "atheoretischen" Evidenzien (7.3.3.3.) noch unter den sich auf die Frustrations-Aggressions-Hypothese berufenden Untersuchungen (7.3.3.1.) ein Datenmuster gefunden werden, das nicht auf die Beeinträchtigung der jeweils dominanten, einstellungsverursachenden Gedanken hätte zurückgeführt werden können. Allein der zunehmende Einstellungswandel nach einem unter aktivierenden Bedingungen verfaßten einstellungskonformen Aufsatz in zwei Experimenten Nuttins (1975, cf. 7.3.3.2.) scheint einer Ablenkungs-Kapazitäts-Erklärung "aktivationsinduzierten" Einstellungswandels zu widersprechen.

7.3.4. Die ablenkenden Wirkung irrelevanter Furcht

Daher ist nicht überraschend, daß die Schlußfolgerung des Vergleichs der Aktivierung mit der Ablenkung gleichsam vorweggenommen und zugunsten der letztgenannten entschieden wurde.

Wie bereits Sigall & Helmreich (1969, cf. 7.3.3.3.2.) kritisierten Simonson & Lundy (1966) an der Forschung zum Furchtappell die Konfundierung der induzierten Furcht mit Kommunikationsinhaltsvariablen. Anders als die erstgenannten zogen letztere Autoren daraus die Konsequenz, ihre Manipulation irrelevanter Furcht als Ablenkungsoperationalisierung zu verstehen. Während Simonson und Lundy lediglich auf eine Verwandschaft hinweisen, führen wenig später Lundy, Simonson & Landers (1967, S.41) aus, daß "...irrelevant fear will focus the subject's attention on the source of that fear and will thereby interfere with the production of counter arguments and rationalizations which might be used in resisting a subsequent persuasive message."

Dieser Vorgriff auf Wyers (1974) Konzeptualisierung des Furchtappells kündigt auch die Ablenkungs-Kapazitäts-Interpretation der Bewertungsangst, etwa bei Sarason (1976), an.

Allerdings wurden in diesen frühen Untersuchungen keine Gedankenerhebungen durchgeführt, so daß die Konfundierung von Ablenkung und Furcht zwar angedeutet, nicht aber, etwa mit kommunikationsirrelevanten furchtinduzierten Kognitionen, belegt werden konnte.

Bei Simonson & Lundy (1966) war hohe Furcht dadurch gegeben, daß den studentischen Versuchspersonen unmittelbar im Anschluß an das Experiment ihre einzige, als schwierig geltende Semesterprüfung bevorstand. Teilnehmer, die der Bedingung mit geringer Furcht zugewiesen wurden, durften innerhalb von vierundzwanzig Stunden zu keiner Prüfung angemeldet sein.

Sowohl für als auch gegen die Todesstrafe argumentierende Kommunikationen erwiesen sich als wirksamer bei prüfungsängstlichen Studenten. Rückschlüsse auf die Einstellungskonformität oder -widrigkeit der Botschaft ermöglicht das Kontrollgruppendesign dieser Studie bedauerlicherweise nicht.

Lundy, Simonson & Landers (1967, Exp. 1) arbeiteten mit der bereits beschriebenen, in der Ankündigung einer intravenösen Injektion bestehenden Furchtmanipulation. Einen Test ihrer Ablenkungshypothese erhofften sich die Autoren dadurch, daß sie in Anlehnung an McGuire (1964) vor der eigentlichen persuasiven Kommunikation eine "Impf-Kommunikation" darboten, in der abgeschwächte Argumente gegen die später attackierten medizinischen Gemeinplätze widerlegt wurden. Da der Sinn des "Impf-Verfahrens" darin liegt, die Zielpersonen zum kritischen Nachdenken, das heißt zur Produktion von Gegenargumenten anzuregen, ist nachzuvollziehen, daß die ablenkende Furcht die Wirksamkeit solcher "Immunisierung" mindern soll. Dies um so mehr, wenn die Furcht vor der "Impf-Kommunikation und nicht erst in der Zeit zwischen der Immunisierung und der persuasiven Kommunikation induziert wird.

Aus diesen Hypothesen ergaben sich drei experimentelle Bedingungen. Die zwei Gruppen, denen die furchterregende Instruktion erteilt wurde, unterschieden sich darin, ob die Furchtinduktion vor oder nach der Dar-

bietung der "Impf-Kommunikation" stattfand. In allen Bedingungen wurde die eigentliche persuasive Kommunikation erst im Anschluß an sämtliche Manipulationen dargeboten.

Erwartungsgemäß zeigten sich die Versuchspersonen, bei denen die hohe Furcht vor dem "Impf-Verfahren" induziert worden war, von der persuasiven Kommunikation wesentlich überzeugter als die vergleichbaren Teilnehmer, die keine Spritze erwarteten (p kleiner .001). Fand die Furchtinduktion hingegen erst nach der "Immunisierung" statt, unterschieden sich die Mittelwerte der behandelten Versuchspersonen nicht mehr von denen der Kontrollbedingung; gegenüber den "vor-behandelten" Teilnehmern zeigten sich die "nach-behandelten" dagegen beinahe signifikant weniger beeinflußt.

Auf dieser Grundlage betrachten Lundy und Mitarbeiter ihre Ablenkungsinterpretation der Furcht als bestätigt. Tatsächlich legen die Ergebnisse eine Mitwirkung kognitiver Prozesse im aktivationsinduzierten Einstellungswandel nahe, auf die abschließend (cf. 14.1.3.2.) noch zurückzukommen sein wird.

7.3.5. Die Entscheidung zugunsten der Ablenkung

Im Zuge dieser von den Ergebnissen Lammer's (1982) angeregten Gegenüberstellung ist somit deutlich geworden, daß Ablenkung und Aktivierung insofern konfundiert sind, als jede Ablenkung in ihrer Eigenschaft als zusätzliche Information aktivierenden Charakter besitzt. Es zeigte sich ferner, daß Manipulationen, die als Aktivierungsinduktionen gedacht waren, analog der Ablenkung den Einstellungswandel fördern. Wie für die Ablenkung bildete sich die Intensität der Manipulation als kritische Dimension der Aktivierung heraus.

Über diese weitgehende Identität in dem Einfluß auf den Einstellungswandel hinaus ließen sich allerdings keine weiteren Erkenntnisse gewinnen. Insbesondere gelang es nicht, einen umfassenden aktivationszentrierten Überredungsansatz herauszukristallisieren, so daß die Aktivierungshypothese auf die ihr unterstellte unspezifisch fazilitierende Wirkung beschränkt bleiben mußte. Weil die Gegenüberstellung mit der

Kapazitätserklärung infolgedessen auf den Vergleich zweier, direkt konträrer Mechanismen hinauslief, konnte wenig überraschend keines der ursprünglichen Probleme gelöst werden. Mit Ausnahme der marginalen, kapazitätskonträren Ablenkungsbefunde, deren Ergebnis im übrigen wiederum über die Vermittlungsfunktion der Gedanken erklärt werden müßte, scheint ein Fazilitierungsmechanismus in der Ablenkungsdiskussion essentiell deplaciert. Wenngleich seine Erklärungskraft größer erschien, konnte umgekehrt auch der Kapazitätsmechanismus nicht die gesamte Evidenz, die über Aktivierungsmanipulationen gewonnen wurde, integrieren : Die Zunahme des Einstellungswandels nach einstellungskonformem Verhalten bei Nuttin (1975, Exp. 4 u. 6) sowie die Interaktion zwischen Glaubhaftigkeit und Streß, die Sigall & Helmreich (1969) berichten, sind trotz sämtlicher Zusatzannahmen mit der Gegenargumentations-Hypothese nicht zu vereinbaren.

Paradoxerweise gereicht der Kapazitätshypothese dieser immerhin eindeutig zu ihren Gunsten ausfallender Vergleich nicht zur Stärkung. So zeigte sich in den Ergebnissen Millmans (1968), daß ein ablenkungskonformes Einstellungsmuster durch eine bedeutsame Verbesserung der Rezeptionsleistung begleitet werden kann, ein Ergebnis, das zusammen mit der von Rule & Rehill (1970, cf. 5.1.3.) im Ablenkungsexperiment berichteten tendenziellen Verständnisverbesserung eine überaus kapazitätsresistente Evidenz ergibt. Erinnert man sich daran, daß bereits die Erfassung sämtlicher Komponenten der kognitiven Reaktion an Stelle der Auszählung der bloßen Gegenargumente mit der Zunahme oder Invarianz der nichtdominanten Gedanken (cf. 5.3.3.) zusehends Daten zutage förderte, die zur erheblichen Relativierung der ursprünglich einleuchtenden generellen Kapazitäts-Beeinträchtigungs-Hypothese führten, so bestätigt sich ein Trend, wonach die Ablenkungserklärung nur solange standfest erscheint, wie keine intervenierenden Prozesse erhoben werden. Daß die kapazitätsfalsifizierenden Momente in den Aktivationsdaten sich insgesamt gering ausnehmen, könnte in dieser Logik somit zum Teil daherrühren, daß es sich um Studien älteren Datums handelt, in denen allein der Einstellungswandel gemessen wurde.

Ungeachtet des Umstandes, daß die antithetische Beziehung zwischen Fazilitierung und Beeinträchtigung analoge Einflüsse der Aktivation und der Ablenkung bereits auf den Einstellungswandel zum Mysterium macht,

scheint die Wirkungsidentität der beiden Variablen sich indessen nicht einmal auf die Überredung zu beschränken. Träger von Herzschrittmachern, deren Herzfrequenz ohne ihr Wissen eine Minute lang künstlich beschleunigt werden konnte, produzierten Cacioppo (1979) zufolge im Anschluß an eine einstellungskonträre Kommunikation signifikant mehr Gedanken insgesamt (p kleiner .001) sowie mehr -dominante- Gegenargumente (p kleiner .01) als nicht behandelte Patienten. Obwohl die Manipulation auf die Einstellungen wirkungslos blieb und daher die Hypothese, die Aktivierung erhöhe den Widerstand aufgrund ihrer intensivierenden Wirkung auf die Informationsverarbeitung, nicht belegt werden konnte, berichtet Cacioppo für seine Aktivierungsmanipulation die zwischen kognitiver Reaktion und Einstellung auch im Ablenkungsexperiment dokumentierten hohen Korrelationen.

Unübersehbar ist die Verwandschaft, die zwischen der spontanen kognitiven Aktivität von Cacioppos aktivierten Versuchspersonen und direkt erfragten Gegenargumenten (Romer, 1979a) beziehungsweise einseitig gesteuerten Gedanken (Lammers, 1982) besteht. Im Gegensatz zum Ablenkungsparadigma, das allgemein kontroverse Einstellungsthemen verwendet, wollte Cacioppo (1979) entsprechend seiner Einstellungsresistenzhypothese seine herzkranken Versuchspersonen für die Abschaffung sämtlicher Sozial- und Krankenversicherungsprogramme oder für die Senkung des Wahl- und Trinkalters auf dreizehn Jahre gewinnen - Maßnahmen, an denen die Kommunikationsrezipienten kaum positive Aspekte hätten finden können.

Wenn man dieser Argumentation folgt und Cacioppos Themen als einseitig bezeichnet, könnten die Effekte der Aktivation auf kognitive Reaktion und Einstellungswandel bei Cacioppo als identisch mit dem Einfluß der Ablenkung auf kognitive Reaktion und antizipatorischen Einstellungswandel bei Lammers sowie auf die "direkten" Gegenargumente Romers betrachtet werden.

Aus dieser Gleichsetzung würde zum einen folgen, daß die zwischen Ablenkung und Aktivation aufgezeigte Wirkungsidentität über den Einstellungswandel hinaus auch für andere abhängige Variablen besteht. Bedeutsam wäre ein solcher Schluß aber vor allen Dingen in anderer Hinsicht.

Beachtet man, daß sich die aktivierten Versuchspersonen Cacioppos der eine Minute währenden, geringen Steigerung ihrer Herzfrequenz unmöglicht bewußt werden konnten, so steht man einem Beispiel der ursprünglich nicht in Betracht gezogenen nichtablenkenden Aktivierung unmittelbar gegenüber. Bestünden verglichen mit den Ablenkungs-Überredungs-Experimenten nicht erhebliche paradigmatische Unterschiede, namentlich das Fehlen der Kommunikation bei Lammers (1982), insbesondere aber die Einseitigkeit der erfaßten Gedanken bei Romer (1979a) und Lammers (1982) sowie die einseitige Kognitionen favorisierende Themenwahl Cacioppos (1979), läge die Versuchung nahe, einen zu spezifizierenden Aktivierungsmechanismus als die empirisch bessere Erklärung hinzustellen. Wenn die nicht-ablenkende Aktivation Effekte auf die kognitive Reaktion erzielt, die auch im Ablenkungsexperiment nachgewiesen sind, eine Ablenkungsmanipulation dagegen per definitionem niemals nicht-aktivierend wirken kann, so wäre die Aktivationskomponente des Amalgams die breitere, und damit eigentlich ursächliche Dimension. Ob die betreffenden kapazitätskonträren Gedankenvariationen zwingend auf die Spezifizität der jeweiligen Forschungsparadigmen zurückgeführt werden kann, erscheint übrigens mit Blick auf die im "normalen" Ablenkungsexperiment berichteten Zunahmen und Invarianzen der nichtdominanten Kognitionen fraglich.

Demgegenüber ist jedoch nicht einmal intuitiv erfindlich, auf welcher Grundlage ein Fazilitationsmechanismus die angesichts des wahrscheinlich kausalen Zusammenhanges zwischen Gedanken und Einstellung (Satz II, cf. 5.) fundamentale Evidenz abnehmender Gegenargumentation unter ablenkenden Bedingungen erklären könnte. Dieser vielfach bestätigte Befund wurde lediglich in der Bedingung mit hoher Ablenkung der zweiten Untersuchung Romers (1979a, Exp. 2, "Brock-Index", cf. 6.4.) teilweise widerlegt, insofern die mit der klassischen Instruktion erhobenen Gegenargumente wieder auf das Kontrollgruppenniveau anwuchsen. Auch sind die Effekte auf den (antizipatorischen) Einstellungswandel weder bei Cacioppo (1979) noch bei Lammers (1982) statistisch signifikant.

Somit erscheint es entbehrlich, zwischen Ablenkung und Aktivation eine konventionelle Entscheidung zu treffen. Obwohl aus wissenschaftstheoretischen Überlegungen wegen des Fehlens einer artikulierten Aktivationstheorie der Überredung derselbe Schluß gefolgt wäre, ergibt sich

die Entscheidung zugunsten der Ablenkung schon rein empirisch daraus, daß eine Fazilitationswirkung durch den dokumentierten Rückgang der Anzahl der Gegenargumente augenscheinlich falsifiziert wird.

8. DER DENKINHIBITHORISCHE EINSATZ DER ABLENKUNG

Außer für diese auf Sanders & Baron (1975) zurückgehende Fazilitierungshypothese steht generell außer Frage, daß eine Ablenkungsmanipulation die begrenzte Informationsverarbeitungskapazität belastet und dadurch zu Beeinträchtigungen im Denkprozeß führt. Statt Zweifel zu wecken, scheint der Kapazitätsmechanismus vielmehr derart zu überzeugen, daß die Ablenkung außerhalb des Überredungsparadigmas eigens aufgrund ebendieser ihrer denkinhibitorischen Eingenschaft Anwendung fand. Während der kommerzielle, propagandistische und therapeutische Einsatz anekdotisch bleibt (8.1.), tragen sozialpsychologische Daten aus dem Bereich der Urteilsbildung (8.2.) zu einer Verfeinerung des Ablenkungsbegriffes bei, dessen Relevanz für das Überredungsparadigma durch die Diskussion um die Verarbeitungsmodi (8.3.) veranschaulicht wird.

Von entscheidender Tragweite ist allerdings die Selbstüberredungsthematik (8.4.), in der aus Anlaß des denkinhibitorischen Einsatzes der Ablenkung Fragen anfallen, die in der späteren theoretischen Integration der zu berichtenden empirischen Ergebnisse einige Bedeutung erlangen werden.

8.1. Vom Marketing zur Sexualtherapie

Obwohl aufgrund der vergleichsweise hohen externen Validität des Ablenkungseffektes das Phänomen aus der Sicht der Grundlagenforschung durchaus als stabil betrachtet werden kann, wurden offenbar zu Recht Bedenken ob der praktischen Anwendbarkeit der Ablenkung geäußert (cf. Baron et al., 1973; Petty & Brock, 1981).

Im Bereich des Marketing erwies sich die Ablenkung nämlich als enttäuschend. So wurde ein kinematographisches Oeuvre nicht sehenswürdiger, wenn die potentiellen Kinobesucher der entsprechenden Reklame durch das Lenken von Spielzeugrennwagen entgehen konnten (Gardner, 1966, 1970). Kraftfahrzeuge der Marke "Ford" wurden "Chevrolet"-Automobilen auch dann nicht in höherem Maße vorgezogen, wenn der Reklamesprecher einen starken französischen Akzent hatte oder die Werbung den gesprochenen Text mit fesselnden Regenschirm- oder Fußballaufnahmen überlagerte; und dies nicht einmal, wenn der "Situationsbedingtheit" der Ablenkung Genüge getan ward und die Selbstsicherheit (Bither und Wright, 1973) beziehungsweise die Festlegung der "Chevrolet"-Inhaber (Bither, 1972) berücksichtigt wurde.

Ob McGuires (1978) Bemühungen, das Prozeß-Modell den Marketingmanagern nahezubringen, Erfolg beschieden ist, steht somit dahin.

Obwohl Absatzstatistiken vielleicht kein schlüssiges Kriterium für die Güte psychologischer Theorien darstellen, erscheint diese Fehlschlagserie in der Marketingforschung dennoch begründungsbedürftig. Außer der zweimal veröffentlichten Untersuchung von Gardner (1966, 1970) entsprechen die übrigen Studien durchaus den methodischen Ansprüchen der Überredungsforschung.

Es ist daher zu bedauern, daß Wright (1973), der als einziger die kognitive Reaktion auf eine Reklame für Sojaprodukte erhob, weder eine Ablenkungsmanipulation durchführte noch das Verhalten erfaßte. Hoyt & Janis (1975) berichten nämlich als Ergebnis einer über sieben Wochen währenden Verhaltensbeobachtung, daß Ehefrauen von Yale-Fakultätsmitgliedern, die telephonisch dazu aufgefordert worden waren, sich positive und negative Konsequenzen ihrer Teilnahme am täglichen Morgengymnastikkurs zu überlegen, noch am Ende des Semesters wesentlich häufiger (p kleiner .001) kamen als angemeldete Frauen, die zu Kon-

trollzwecken über die Folgen der Reduzierung ihres Zigarettenkonsums nachgedacht hatten. Im dem feldexperimentellen Charakter dieser Untersuchung, in der sich die Verhaltensdaten aus der Anwesenheitsliste ergaben und die Probandinnen keinen Zusammenhang mit der experimentellen Manipulation argwöhnen konnten, dürfte die Grundlage für die Wertung dieser Studie als Nachweis der "Internalisierung der kognitiven Reaktion" (Cacioppo, Harkins & Petty, 1981, S.50) erblickt werden.

Weil die Teilnahme an der Morgengymnastik das "zentrale Selbst" der Probandinnen sicherlich nicht mehr tangiert als der Besitz eines Wagens, hätte, wenn schon nicht der involvierenden Fragen vorbehaltene Ablenkungseffekt, so doch zumindest die einstellungs- und verhaltensvermittelnde Funktion der Gedanken auch in den Marketinguntersuchungen zum Ausdruck kommen müssen, wenn die Autoren mit einer Erhebungsinstruktion direkt zum Nachdenken über die jeweiligen Produkte aufgefordert hätten.

Angesichts der kommerziellen Daten erscheint es nichtsdestoweniger fraglich, ob sich das Wahlergebnis unbeliebter Politiker mit Keatings (1971) Rat, einen Zwischenrufer anzuheuern, wirklich ausbauen läßt. Somit könnte vermutlich auch Scherkowin (1969) nicht geholfen werden, der sich auf der anderen Seite des Eisernen Vorhangs bemüht zeigt, die Sozialpsychologie mit dem Hinweis auf einen potentiellen Beitrag zur Verbesserung der bekanntlich unteroptimalen sowjetischen Propaganda förderungswürdig zu machen.

Während der politische Bereich schon deshalb die prädestinierte Anwendungsdomäne der Ablenkung sein müßte, weil die Überredungsforschung sich niemals dem von Walter-Busch (1975, S.46) gegeißelten Irrglauben der Wertfreiheit und Wissenschaftlichkeit hingab, sondern von Anfang an den "normativ handlungsorientierenden" Aufgaben jedweder Sozialforschung gerecht zu werden suchte (cf. 4.1.1. u. 4.2.2.), ist die Karriere der Ablenkung in der Sexualtherapie erstaunlicher.

In dem klassischen Ablenkungsparadigma des dichotischen Hörens boten die klinischen Psychologen Geer & Fuhr (1976) einunddreißig männlichen Studenten zwei Tonbandaufnahmen gleichzeitig dar. Die ablenkende Aufnahme bestand in einer Zahlenreihe, die in der Kontrollbedingung lediglich angehört werden mußte; Experimentalgruppen wurden dagegen

instruiert, die Zahlen niederzuschreiben, paarweise zu addieren oder in gerade/ungerade und größer/kleiner 50 zu kodieren. Gleichzeitig schilderte eine weibliche Stimme ein erotisches Erlebnis.

Weil die plethysmographisch erfaßte sexuelle Erregung gegenüber der Baseline mit zunehmender kognitiver Komplexität der Ablenkungsaufgabe dramatisch abnahm (Tau = .76, p kleiner .0001), hatten Geer und Fuhr den klinisch vielfach beobachteten Einfluß der Ablenkung auf die sexuelle Erregung in dieser Studie erstmals experimentell nachgewiesen. Der logische Schluß allerdings, die denkinhibitorische Wirkung der Ablenkung könne gegen erektionshemmende, bewertungszentrierte Kognitionen in der Therapie der psychisch bedingten Impotenz eingesetzt werden und umgekehrt über den Abbau übermäßiger Erregung zur Regulierung vorzeitiger Ejakulationen beitragen, obwohl von der Praxis vorweggenommen, scheint die Ursachen insbesondere der Ejaculatio praecox zu verkennen (cf. Zilbergeld, 1983). Auch ist nicht schlüssig, ob der Effekt tatsächlich von der Beeinträchtigung erotischer, erregungsförderlicher Kognitionen durch die Ablenkungsaufgaben herrührt : Anatomisch bedingt wäre dasselbe Ergebnis vorherzusagen, wenn man annehmen würde, daß die intensivere Durchblutung des zentralen Nervensystems bei komplexen kognitiven Aktivitäten sich zu ungunsten der Blutzufuhr zu den peripheren Schwellkörpern auswirkt.

8.2. Die Informationsintegration

Daß die Untersuchung des Einflusses der Ablenkung auf die Prozesse der Urteilsbildung nicht, wie der therapeutische Einsatz, zur bloßen Demonstration ihrer denkinhibitorischen Wirkung gereicht, geschieht quasi per accidens. Im Vordergrund steht wiederum eine Kapazitätsbeeinträchtigung, die in der Integration von Informationen ein offensichtlich verheerendes Ausmaß erreicht.

8.2.1. Die Anzahl der Urteilsdimensionen

Dies kann zumindest aus den Daten einer Studie geschlossen werden, in der der Marketingforscher Wright (1974) den Einfluß des Zeitdruckes und der Ablenkung auf die Urteilsbildung untersuchte.

Die Aufgabe von zweihundertzehn männlichen Studenten bestand darin anzugeben, mit welcher Wahrscheinlichkeit sie Personenkraftwagen für ihren eigenen Gebrauch erstehen würden. Die dreißig zur Wahl stehenden Wagen wurden jeweils anhand der Werte beschrieben, die sie relativ zum Mittelmaß der Preisklasse auf fünf für Autos allgemein wichtigen Eigenschaftsdimensionen charakterisierten.

Die Beschreibungen waren so gehalten, daß jedem Wagen sowohl negative als auch positive Attribute eigen waren. Tatsächlich ging Wright nämlich davon aus, daß Entscheidungen nur ausnahmsweise in Situationen getroffen würden, in denen zur Fällung des Urteils die Berücksichtigung der gesamten relevanten Information möglich sei. In der überwiegenden Mehrheit der Entscheidungssituationen müsse das Urteil unter widrigen Bedingungen, die nur die Berücksichtigung partieller, selegierter Information erlaubten, getroffen werden. Auf dieser Grundlage postulierte der Autor, daß für Entscheidungen, die eine persönliche Investition, Festlegung oder sonstige negative Konsequenzen zur Folge haben könnten, überwiegend negative Partialinformation selegiert werde, was sich in einer stärkeren Gewichtung der jeweils negativen Attribute äußern müsse.

Zur Überprüfung dieser Hypothese entwickelte Wright mathematische Modelle, die einen objektiven (unbiased) Entscheidungsprozeß, einen von der stärkeren Gewichtung negativer Information geleiteten Prozeß

(negative bias) sowie den Entscheidungsprozeß, in dem die positiven Attribute stärker gewichtet werden (positive bias), formalisierten. In zwei parallelen Designs trafen die Versuchspersonen ihre Entscheidungen entweder unter drei verschiedenen Zeitdrucksbedingungen oder aber mit gleichzeitiger Ablenkung. Als solche diente ein Radioprogramm, das einschließlich der darin enthaltenen Reklame mit normaler Lautstärke (hohe Ablenkung) beziehungsweise leise (mäßige Ablenkung) abgespielt wurde; schwach abgelenkte Teilnehmer hörten dagegen klassische Musik.

Während die schwach abgelenkten Versuchspersonen keinerlei bevorzugte Gewichtungsstrategie entwickelten, ließen sich mäßig abgelenkte Teilnehmer am besten mit dem Negativitäts-Modell, stark abgelenkte Urteilende dagegen erwartungskonträr mit dem Positivitäts-Modell repräsentieren. Interessanter sind denn auch die Ergebnisse, die Wright für die Anzahl der für das Urteil berücksichtigten Dimensionen berichtet.

Analog dem steigenden Zeitdruck wirkte sich die Ablenkung negativ auf die Anzahl der herangezogenen Dimensionen aus : Während die schwach abgelenkten Teilnehmer noch 2,15 der insgesamt fünf Urteilsdimensionen berücksichtigten, achteten mäßig abgelenkte Versuchspersonen nur noch auf 1,63, stark abgelenkte gar nur auf 0,98 Dimensionen (p kleiner .05, sämtliche Intergruppenunterschiede signifikant).

Dieses Ergebnis, das auch als Fokuseffekt im Sinne einer Reduzierung der Aufmerksamkeit für situative Hinweise interpretiert werden könnte (cf. 14.2.1.), scheint konsistent zu sein mit der Analyse, die Anderson (1981, S.388ff.) aus der Sicht der Theorie der Informations-Integration für die Diskrepanz vorschlägt, die richterliche Kautionsurteile aufweisen je nachdem, ob der Richter sie im Amtszimmer oder in öffentlicher Verhandlung trifft. Öffentlich bestimmte Kautionen richten sich derart nach dem Vorschlag der Staatsanwaltschaft, daß es scheint, daß "...judges virtually limit their attention to the recommendation of the district attorney" (Op. cit., S.391); der Vergleich mit im Amtszimmer getroffenen Entscheidungen zeigt, daß in 35 % der untersuchten Urteile das für die Festsetzung der Höhe der Kaution vom Richter selbst als wesentlich betrachtete Moment in öffentlicher Verhandlung gar nicht zur Sprache gekommen war.

Andersons Erklärung in Termini der Auswirkung des veränderten Informationsfeldes auf die w - s Parameter des Valuationsprozesses stellt um so mehr eine allgemeine Erklärung des Ablenkungseffektes dar, als er sie auch auf das Überredungsparadigma übertragen konnte.

8.2.2. Die Theorie der Informations-Integration

Wie für alle Theoretiker seit Thurstone ist die Einstellung auch für Anderson (zusammenfassend 1981) von der Information über das Einstellungsobjekt abhängig. Charakteristisch ist, daß für die der Eindrucksforschung entstammenden Theorie der Informations-Integration die Struktur der objektrelevanten Information im Mittelpunkt der Überlegungen steht.

Ein Urteilsgegenstand ist allgemein kein unidimensionales Datum, sondern setzt sich aus mehreren Attributen zusammen, die jeweils als Information über die gegebene Ausprägung bestimmter Eigenschaften konzeptualisiert werden können. Erfährt zum Beispiel der Urteilende über einen Wagen, er sei leistungsstark, so ist das Attribut "leistungsstark" als positiver Skalenwert auf der Dimension der Leistungsstärke zu verstehen. Da ein Wagen aber über seine Leistungsstärke hinaus noch andere Eigenschaften besitzt, ist die Art und Weise, in der die verschiedenen Partialinformationen über ein Objekt zu einem Gesamturteil kombiniert werden, Gegenstand der Theorie der Informations-Integration.

Ein solches Gesamturteil setzt laut Anderson zwei Prozesse voraus : einen Valuationsprozeß (valuation), in dem die verschiedenen objektiven Partialinformationen ihre subjektive Bedeutung für das Individuum erlangen sowie den eigentlichen Integrationsprozeß, der die subjektiven Partialinformationen in ein Gesamturteil kombiniert.

Der Valuationsprozeß umfaßt das unmittelbare semantische Verständnis, die logische Analyse des Inhalts sowie die subjektive Bewertung der Information.

In dem Beispiel der Leistungsstärke muß aus der objektiven Information, der Wagen sei leistungsstark, zunächst der positive Skalenwert s auf der Dimension der Leistungsstärke extrahiert werden.

Der kinderreiche Familienvater, dem der Transport sämtlicher Sprößlinge obliegt, würde eine solche Eigenschaft zwar durchaus positiv einstufen. Unglücklicherweise dürften ihm seine Verpflichtungen aber kaum gestatten, einen sportlichen Zweisitzer statt des in Frage kommenden Familiengefährts zu erstehen. Das Gewicht w, das dieser Urteilende dem positiven Attribut der Leistungsstärke in seiner Kaufentscheidung beimißt, dürfte somit um einiges geringer sein, als bei einem sportlich orientierten Junggesellen, der die Information über die Leistungsstärke, von der Vorstellung eingezwängter Kinder unbelastet, mit dem bloßen Fahrvergnügen in Verbindung bringen kann.

Der psychologische Einfluß eines Attributes des Urteilsgegenstandes ist für verschiedene Individuen infolgedessen insofern unterschiedlich, als sich die Information über das Attribut generell mit

$$I = w \times s$$

darstellen läßt, wobei s der Skalenwert des gegebenen Gegenstandes auf der relevanten Urteilsdimension ist und w das Gewicht, das der Dimension per se subjektiv zukommt.

Nach abgeschlossener Valuation setzt der Integrationsprozeß ein, aus dem sich Name und Beiname des Ansatzes Andersons herleiten. Zentral ist das Postulat, daß sich die Kombination sämtlicher Partialinformationen in ein Gesamturteil über die Mittelung der verschiedenen Attribute vollzieht.

Wenn zum Beispiel zusätzlich zur Angabe über die Leistungsstärke des Wagens auch zur Kenntnis gebracht wird, daß er teuer ist und viel Benzin verbraucht, wäre das Urteil (R, rating response) gleich :

$$R = \frac{((w_l \times s_l) + (w_p \times s_p) + (w_v \times s_v))}{w_l + w_p + w_v} ,$$

dem Mittel der gewichteten Attribute (Leistungsstärke, Preis und Verbrauch) des Wagens.

In allgemeiner Formulierung besagt Andersons "kognitive Algebra" somit, daß :

$$R = \frac{\text{Sigma } w_i \times s_i}{\text{Sigma } w_i} .$$

Wie jedes andere Urteil ist auch die Einstellung gleich dem Mittel der gewichteten Partialinformationen über das Einstellungsobjekt. Für den Wandel von Einstellungen ergibt sich daraus die Konsequenz, daß die Veränderung der Einstellung das Hinzukommen neuer, vormals nicht berücksichtigter Partialinformationen voraussetzt. Die Konzeptualisierung komplexer Stimuli als Aggregat ihrer Attribute (molar unitization) ermöglicht es, die ursprüngliche Einstellung als Partialinformation wie jede andere auch zu handhaben : "The prior attitude has a scale value and weight just like any other piece of information, and these are denoted by A_o and w_o, respectively. If the person receives several pieces of stimulus information, his or her new attitude, denoted by A, is theoretically just the average of the prior attitude and the new information. This averaging model can be written :

$$A = \frac{(w_o A_o + \text{Sigma } w_i s_i)}{(w_o + \text{Sigma } w_i)} \quad "$$

(Anderson, 1981, S.368).

Auf der Grundlage dieses konzeptuellen Instrumentariums wird die Anwendbarkeit der Theorie der Informations-Integration auf den Bereich der Überredung mit einer Analyse des Einflusses der Ablenkung demonstriert.

8.2.3. Ablenkung und Valuation : Die qualitative Wirkung einer Kapazitätsvariablen

Unterteilt man mit Blick auf die persuasive Kommunikation den Valuationsprozeß in zwei Stadien, so wäre laut Anderson (1981, S.393ff.) naheliegend anzunehmen :

- daß zunächst unmittelbar und affektiv auf den äußerlichen Wert eines Argumentes reagiert wird,
- bevor in einer zweiten Phase "gemächlich" (leisurely) über das pragmatisch-sachliche Verdienst des Argumentes nachgedacht werden kann.

In Termini der Informations-Integration würden somit der Skalenwert und vor allen Dingen das Gewicht einer Partialinformation zweimal bestimmt : Zuerst aufgrund des unmittelbaren semantischen Verständnisses und nachfolgend unter Berücksichtigung sämtlicher logischer Konsequenzen.

Nimmt man ferner an, daß eine Ablenkung, die ja allgemein schwach genug gehalten werden sollte, um die Rezeption - das unmittelbare semantische Verständnis - nicht zu gefährden, sich überwiegend auf das zweite Stadium der Valuation auswirkt, so wäre insbesondere die Interaktion der Ablenkung und der Widerlegbarkeit ohne Bezug auf die kognitive Reaktion zu erklären.

So klingt zum Beispiel das Vorhaben, die Beleuchtung der Universitätsräume zu verbessern um den Studenten Kopfschmerzen zu ersparen, Anderson zufolge unmittelbar durchaus löblich, was sich in mäßig positiven w-s Parametern niederschlägt. Erst bei weiterem Nachdenken werde deutlich, daß dieses "leicht zu widerlegende" Argument zur Begründung der Studiengebührenerhöhung bei Petty, Wells & Brock (1976, cf. 7.2.4.2.) insofern nicht besonders schlüssig ist, als die Beleuchtung gegenwärtig eigentlich adäquat sei und daß die Beschwerde "einiger Studenten" vielleicht nicht die gesamte Studentenschaft repräsentiere - Überlegungen, die über das Gewicht w den w-s Parameter des Argumentes stark reduzieren dürften.

Ein überzeugendes Argument dagegen zeichne sich dadurch aus, daß seine Triftigkeit beim weiteren Nachdenken immer deutlicher zutage trete, so daß die entsprechenden w-s Parameter in der zweiten Valuationsphase noch positiver würden.

Indem die Ablenkung überwiegend die "tiefere Prozessierung" beeinträchtige, verhindere sie die Relativierung schwacher Argumente in dem gleichen Maße, wie sie der Verstärkung überzeugender Argumente entgegenwirke. Aus dieser Sicht sei zu erwarten, daß eine Ablenkungsmanipulation über ihre Wirkung auf die einstellungsbestimmenden w-s Parameter die Überzeugungskraft einer widerlegbaren Kommunikation erhöhe, den Einfluß einer qualitativ guten Kommunikation dagegen schmälere -

was mit der Interaktion der Ablenkung und der Widerlegbarkeit auf den Einstellungswandel sowohl von Petty und Mitarbeitern als auch von Regan und Cheng (1974, cf. 4.3.3.) tatsächlich berichtet wird.

Auch die totale Vernachlässigung wichtiger Partialinformationen unter ablenkenden Bedingungen, wie sie in der Reduzierung der Anzahl der berücksichtigten Urteilsdimensionen zum Ausdruck kommt (cf. 8.2.1.), wäre in dieser Logik in Termini der Informations-Integration als Gewichtung der entsprechenden Partialinformationen mit Null unschwer formalisierbar.

Gegenüber der traditionellen Kapazitätserklärung der Ablenkung wäre für die integrationstheoretische Sicht somit kennzeichnend, daß sie Rezeption und Gegenargumentation gewissermaßen im Valuationsprozeß zusammenlegt. Tatsächlich nimmt Anderson Abstand von der originären Annahme, die Gegenargumentation sei eine nur unter gewissen motivationalen Bedingungen eintretende kognitive Aktivität. Als identisch mit der logischen Analyse und der subjektiven Bewertung ist die Gegenargumentation vielmehr als Bestandteil des normalen Informationsverarbeitungsprozesses zu sehen : "In the present theory, counterargument may occur as part of the normal valuation operation regardless of belief threat... Counterarguing is thus not a distinct process from message reception... Instead, distraction has a unitary effect of interfering with the one operation of evaluating the information in the message." (Anderson, 1981, S.393).

Daraus folgt, daß die kapazitätsbeeinträchtigende Ablenkung, statt sich quantitativ auf die Anzahl der generierbaren Argumente auszuwirken, die Informationsverarbeitung qualitativ beeinflußt. Sofern die tangierte, angenommene zweite Phase des Valuationsprozesses mit der logischen Analyse unmittelbar vestandener Information gleichgesetzt wird, was mit einer tieferen Informationsverarbeitung verwandt zu sein scheint, könnte Anderson (1981) die Einführung des Begriffes der "Prozessierungstiefe" in die Ablenkungsdiskussion zugeschrieben werden.

8.3. Der Begriff der Verarbeitungstiefe

Der Begriff der Verarbeitungstiefe wurde von Craik & Lockhart (1972) geprägt, die anstatt der traditionell untersuchten Gedächtnisstrukturen in einer "miniparadigmatischen" Umorientierung der Gedächtnisforschung (Craik & Tulving, 1975, S.269) das Interesse an der direkten Erforschung der mnestischen Prozesse weckten.

Zentral ist aus dieser Sicht, die von der Annahme ausgeht, "...that a stimulus is processed through a series of stages with different kinds of information being extracted from or triggered off by the stimulus at successive stages" (Bower & Karlin, 1974, S.751), die geistige (mental) Aktivität des Lernenden.

Tatsächlich zeigt sich, daß, unabhängig von dem willkürlichen oder inzidentellen Charakter der Lernaufgabe, dem Ausmaß der Anstrengung oder der Verarbeitungsdauer (um nur die wichtigsten Variablen zu erwähnen), Wiedererkennungs- und Errinerungsleistung maßgeblich von der Qualität der Encodierung bestimmt werden.

In einer zehn Experimente umfassenden Versuchsreihe ermittelten Craik und Tulving (1975), daß Wörter, die in der Regel 200 Millisekunden lang tachistoskopisch dargeboten worden waren, besser behalten wurden, je "tiefer" die von der vorgeblichen Reaktionszeitaufgabe erforderte Prozessierung war : So verlangt den Autoren zufolge die Entscheidung, ob ein Wort einer bestimmten semantischen Kategorie (z.B. Tiernamen) angehört oder in einen vorgegebenen Satz paßt eine tiefere Verarbeitung als die Entscheidung, ob sich "crane" auf "brain" reimt, was wiederum anspruchsvoller ist als festzustellen, ob das Wort in Großbuchstaben dargeboten wird oder nicht.

Obwohl ihre Auffassung, die Verarbeitung müsse nicht zwangsläufig sämtliche Stadien vom oberflächlichsten bis zum tiefgründigsten durchlaufen, ein adäquater Elaborationsgrad semantischer Stimuli lasse sich auch über die Anzahl der encodierten Charakteristika konzeptualisieren, den ursprünglichen Tiefenbegriff zugunsten einer Breiten-Theorie der Encodierungsbereiche zu relativieren scheint (Lockhart, Craik & Jacoby, 1975), halten Craik und Tulving daran fest, daß die qualitative Natur der durchgeführten Encodierungsoperationen die Gedächtnisleistung maßgeblich bestimmt.

Aus sozialpsychologischer Sicht wäre hieran von Bedeutung, daß ein und derselbe Reiz offensichtlich anders verarbeitet wird, je nachdem, welchem Zweck die Beschäftigung mit dem betreffenden Reiz dient. Zwei Untersuchungen von Bower und Karlin (1974, Exp. 1 u. 2), die ähnlich bessere Behaltensleistungen berichten, wenn photographisch dargebotene Gesichter, statt nach dem Geschlecht kategorisiert zu werden, als Urteilsgrundlage dafür dienten, ob die jeweils dargestellte Person ehrlich beziehungsweise sympathisch (likable) war, verleihen dem Befund eine hinreichende externe Validität.

8.3.1. Heuristische versus systematische Informationsverarbeitung

Gewichtige Inkonsistenzen der Überredungsforschung wären besser zu verstehen, wenn man für die Verarbeitung persuasiver Kommunikationen in Anlehnung an Chaiken (1980) ähnliche Phänomene postulierte.

Ohne Bezug auf die Gedächtnisforschung geht die Autorin aufgrund von Kosten/Nutzen-Überlegungen von der Annahme aus, die sorgfältige Rezeption und Analyse einer Kommunikation, das heißt systematische Informationsverarbeitung, bedeute eine kognitive Anstrengung, die die Rezipienten nicht ohne weiteres unternehmen würden. Dies um so weniger, als gewissermaßen ihre "Beschlußfähigkeit" durch die Heranziehung eines weniger anspruchsvollen Verarbeitungsmodus, der Heuristiken, gewahrleistet bleibe.

Diesen von Simon (1957) als kennzeichnend für die begrenzte Rationalität des Menschen eingeführten Begriff versteht Chaiken im Sinne allgemeiner, auf der Erfahrung der Individuen fußenden Regeln wie zum Beispiel "Was Experten sagen ist allgemein wahr" oder "Man ist einer Meinung mit Leuten, die man mag". Eine solche heuristische Verarbeitung versetze den Rezipienten zwar nicht in die Lage, den argumentativen Inhalt der Information abzuwägen und durch die Akzeptierung oder Ablehnung sorgfältig rezipierter Argumente indirekt zu einer veränderten Einstellung zu gelangen. Indem sie aber direkt die Bereitschaft des Rezipienten beeinflussen, die allgemeine Empfehlung zu akzeptieren, könnten sich heuristisch verarbeitete Hinweise unmittelbar auf die Einstellung auswirken.

Mit der Unterscheidung zwischen Argumenten und Empfehlung der Kommunikation einerseits, systematischer und heuristischer Informationsverarbeitung andererseits zeigt, Chaiken Perspektiven auf, aus denen sich erklärungsresistente Überredungsergebnisse angehen lassen.

Wenn nicht die Argumente im Mittelpunkt des Überredungsprozesses stehen, weil die Empfehlung direkt akzeptiert oder abgelehnt wird, nimmt es nicht wunder, daß Rezeptionsleistung und Einstellungswandel nicht den aus der Sicht des Prozeß-Modells der Überredung unerläßlichen Zusammenhang zeitigen (cf. 4.4.1.).

Weil ferner nachzuvollziehen ist, daß die mit der sorgfältigen Durchleuchtung des Inhalts verbundene kognitive Anstrengung exorbitant anmutet, wenn von einem trivialen Gegenstand die Rede ist, sprächen Kosten/Nutzen-Erwägungen dafür, Kommunikationen nur dann systematisch zu verarbeiten, wenn der Nutzen, sich eine wohlfundierte Meinung zu bilden, die damit verbundenen Kosten aufwiegt. Im entgegengesetzten Fall, wenn wegen des gering involvierenden Charakters des Themas die Validität der eigenen Meinung zweitrangig ist, wäre dagegen eine grobe Standpunktsbestimmung auf der Grundlage heuristischer Hinweise ausreichend.

Aus dieser Perspektive wäre anzunehmen, daß sich "Hinweis-Variablen" wie die Glaubhaftigkeit des Kommunikators (Terminus Greenberg et al., 1966) bevorzugt unter Bedingungen geringer Involviertheit auf die Einstellungen auswirken, weitaus weniger jedoch, wenn bei hoher Involviertheit der Inhalt der Kommunikation systematisch verarbeitet wird - eine, wenn auch unerklärte, so doch hinreichend dokumentierte Interaktion (z.B. Johnson & Scileppi, 1969; McGinnies, 1973; Rhine & Severance, 1970; Sternthal , Philipps & Dholakia, 1978).

Quellenhinweise stehen denn auch im Mittelpunkt einer Untersuchung Chaikens (1980, Exp. 2), in der fünf beziehungsweise ein Argument enthaltende Kommunikationen den Ersatz des geltenden akademischen Semestersystems durch eine Trimestergliederung befürworteten. In Anlehnung an Apsler & Sears (1968) wurde die Involviertheit manipuliert, indem die Einführung der Maßnahme für das Akademische Jahr 1981 in Aussicht gestellt wurde, so daß die studentischen Versuchspersonen noch persönlich davon betroffen sein würden, oder erst von 1985 an gelten sollte.

Als Kommunikator fungierte ein Repräsentant der Universitätsverwaltung, der in der Einleitung der Kommunikation entweder positive oder abwertende Vergleiche zwischen der Hochschule der Versuchspersonen und seinem früheren Dienstort zog, was ihn entweder sympathisch (likable) oder unsympathisch erscheinen ließ.

Aus der Sicht der Verarbeitungshypothese wurde erwartet, daß sich die Anzahl der Argumente nur bei systematischer Verarbeitung, das heißt bei involvierten Teilnehmern, auf die Einstellungen auswirken sollte, die Attraktivität des Kommunikators dagegen nur bei heuristischem Modus und somit gering involvierten Versuchspersonen von Bedeutung sein werde.

Erwartungsgemäß zeigte sich eine Interaktion (p kleiner .05) dergestalt, daß niedrig involvierte Teilnehmer sich von einem sympathischen Kommunikator mehr beeinflussen ließen, selbst wenn er den fünf Argumenten der unsympathischen Quelle nur ein einziges entgegenhalten konnte (p kleiner .05). Für die involvierten Versuchspersonen erreichte der kritische Kontrast zwischen den entsprechenden Quellen-Argumente-Paarungen das Signifikanzniveau zwar nicht; den Mittelwerten zufolge vollzogen die Versuchspersonen jedoch für die fünf Argumente des unsympathischen Kommunikators einen größeren Wandel, als dies in Folge eines Argumentes der sympathischen Quelle der Fall war.

Da für ein früheres Experiment berichtet werden konnte, daß sämtliche Selbstbeschreibungen die involvierten Teilnehmer als die interessierteren auswiesen, welche in einer zweiten Einstellungsmessung nach zehn Tagen ein deutlich anhaltendes Überredungsniveau zeigten (Chaiken, 1980, Exp. 1), scheint sich Chaikens Hypothese der verschiedenen Verarbeitungsmodi empirisch zu bestätigen.

8.3.2. Verarbeitungsmodus und Theorie der kognitiven Reaktion

Als mit diesen Überlegungen Chaikens unmittelbar verwandt dürfte die von Petty, Cacioppo & Goldman (1981) propagierte Unterscheidung zweier "Überredungswege" gelten. Neben einem zentralen Überredungsweg, der über die sorgfältige Berücksichtigung der themenrelevanten Argumente verläuft, wäre nach den Autoren auch eine periphäre Route zu berück-

sichtigen, auf der sich der Einstellungswandel über die Assoziation von positiven beziehungsweise negativen Hinweisen mit der Empfehlung vollzieht. Obschon allgemein die zentrale Route im Mittelpunkt des Interesses steht - so wären zum Beispiel mit Ausnahme der im Zusammenhang mit der Affekthypothese dargelegten Überlegungen sämtliche, in der vorliegenden Arbeit referierten und noch zu referierende Ansätze auf dieser Route anzusiedeln - wäre Petty und Mitarbeitern darin zuzustimmen, daß die Zusammenführung beider Perspektiven auf der Grundlage des Begriffes der Verarbeitungsmodi theoretisch begrüßenswert wäre. "Randphänomene" wie zum Beispiel die Wirkung des Affektes (cf. 7.1.), der Einfluß der Sprechgeschwindigkeit (z.B. Miller et al., 1976), der Attraktivität (z.B. Chaiken, 1979; Mills & Aronson, 1965; Norman, 1976) sowie einige Attributionseffekte (z.B. Eagly et al., 1978; Mills & Jellison, 1967; Walster, Aronson & Abrahams, 1966; Walster & Festinger, 1962) würden dadurch besser verständlich.

8.3.2.1. Die Rolle der Involviertheit

Ausgangspunkt dieser möglichen Gesamtintegration war ein unerwarteter empirischer Befund.

Nachdem sie die Wirkungsweise der Themen-Standpunkt-Vorwarnung untersucht hatten (Petty & Cacioppo, 1977, cf. 5.2.3.1.) wandten sich Petty & Cacioppo (1979a) der Ankündigung der Überredungsabsicht des Kommunikators zu. Vermutlich aufgrund des Befundes von Kiesler & Kiesler (1964), die die Wirkungslosigkeit der Induktion berichten, wenn diese nach der Darbietung der Kommunikation erfolgt, gingen Petty und Cacioppo davon aus, daß, im Gegensatz zu der antizipatorische Gegenargumentation erzeugenden Themen-Standpunkt-Vorwarnung, die Überredungsabsichts-Vorwarnung zum Gegenargumentieren während der Darbietung anregt. In Anlehnung an die Reaktanztheorie Brehms (1972) sollten also vorgewarnte Versuchspersonen motiviert sein, ihre gefährdete Freiheit durch die Widerlegung des Inhalts wiederherzustellen - dies um so mehr, wenn wegen der persönlichen Relevanz des Themas die tangierte Freiheit subjektiv wichtig erscheint.

Die Involviertheitsmanipulation war somit zum Zweck der Potenzierung des Vorwarnungseffektes geplant.

Tatsächlich erwies sich die Vorwarnung, die einen beeinflussungshemmenden Haupteffekt erzielte, bei involvierten Versuchspersonen als wirksamer.

Was die erhobenen Gedanken anbelangt, konnte jedoch nur bei involvierten Teilnehmern eine Zunahme der Gegenargumente bei gleichzeitiger Abnahme der unterstützenden Gedanken in der Vorwarnungsbedingung nachgewiesen werden : Unter Bedingungen geringer Involviertheit verfehlte die Vorwarnungsmanipulation diesen, dem Einstellungsergebnis entsprechenden Effekt. Völlig erwartungskonträr zeigte sich darüber hinaus, daß nichtgewarnte involvierte Versuchspersonen den meisten Einstellungswandel an den Tag legten. Dieser Befund, der im Widerspruch zu der allgemein akzeptierten, von der Assimilations-Kontrast-Theorie herrührenden Auffassung generell hoher Resistenz involvierter Individuen in einstellungskonträren Paradigmen steht, spiegelte sich in der kognitiven Reaktion insofern wider, als in dieser Bedingung mehrheitlich Proargumente aufgelistet wurden. Unerwartet war schließlich, daß der Gedanken-Index bei involvierten Versuchspersonen mit der Einstellung bedeutend stärker korrelierte, als dies bei gering involvierten Teilnehmern der Fall war.

Auf dieser empirischen Grundlage formulierten Petty & Cacioppo (1979b) zunächst die Hypothese, mit steigender Involviertheit nehme das Ausmaß an gedanklicher Beschäftigung mit der Information zu, was zur Potenzierung der jeweils dominanten kognitiven Reaktion führe. Damit konnte das Ergebnis größeren Einstellungswandels bei hoch involvierten Versuchspersonen gegen die konträre Assimilations-Kontrast-Vorhersage mit der Theorie der kognitiven Reaktion theoretisch begründet werden. Für eine gleichzeitige unabhängige Variation von Involviertheit und Widerlegbarkeit[7] wurde in eine weiteren Untersuchung (Petty et al., 1979b, Exp. 2) argumentiert, die Assimilations-Kontrast-Theorie sage

---

[7] In allen zitierten Untersuchungen von Petty und Mitarbeitern wurde die Widerlegbarkeit nach dem bereits beschriebenen Schema einer "wissenschaftlich fundierten", qualitativ "guten" Argumentation im Gegensatz zu einer subjektiven, "schlechten" Argumentation operationalisiert (cf. 7.2.4.2., Petty et al., 1976). Thema war entweder die Anhebung der Studiengebühren oder die Einführung einer Zusatzprüfung, so daß unterschiedliche Involviertheitsgrade in Abhängigkeit von dem angekündigten Zeitpunkt der Einführung der jeweiligen Maßnahme operationalisiert werden konnten (cf. auch Apsler & Sears, 1968 und Chaiken, 1980).

ungeachtet der Qualität der Argumente den Rückgang des Einstellungswandels bei hoher Involviertheit voraus. Mit der Theorie der kognitiven Reaktion lasse sich indessen vereinbaren, daß eine überzeugende einstellungskonträre Kommunikation überwiegend Proargumente auslöst. Nimmt gleichzeitig die gedankliche Beschäftigung mit dem Einstellungsobjekt zu, werden stark involvierte Personen mehr unterstützende Kognitionen generieren, so daß mehr Einstellungswandel zu erwarten sei.

Während entsprechend beiden Ansätzen auf die leicht zu widerlegende Kommunikation bei hoher Involviertheit mit vermindertem Einstellungswandel reagiert wurde, führte die gut fundierte Fassung zu mehr Einstellungswandel bei den stark involvierten verglichen mit den schwach involvierten Versuchspersonen.

Wie schon für die Vorwarnung wiesen die aufgelisteten Gedanken dagegen den Einfluß der Widerlegbarkeit nur unter Bedingungen hoher Involviertheit aus. Zudem belief sich der nachweisliche Zusammenhang zwischen Einstellung und Gedanken, der bei stark involvierten Versuchspersonen in hochsignifikanten Korrelationen zwischen Einstellung und sämtlichen Komponenten der kognitiven Reaktion zum Ausdruck kam (p jeweils kleiner .001), bei gering involvierten Teilnehmern auf eine einzige, vergleichsweise schwache Korrelation (Proargumente und Einstellung, p kleiner .05).

Zur Erklärung dieses konsequent schwächeren Zusammenhanges zwischen Einstellung und Gedanken, der die Theorie der kognitiven Reaktion in Bedrängnis bringt, lag natürlich nahe, wie Chaiken (1980) die heuristische Informationsverarbeitung wenig involvierender Kommunikationen zu postulieren. Wenn sich der Einstellungswandel in diesem Modus über heuristische Hinweise vollzieht, ist erklärlich, daß die themenrelevanten Gedanken, die vermutlich Ausdruck einer systematischen Informationsverarbeitung sind, unter Bedingungen geringer Involviertheit an Bedeutung verlieren.

Um dies zu belegen führten Petty, Cacioppo & Goldman (1981) ein Experiment durch, in dem die Involviertheit, die Glaubhaftigkeit der Quelle sowie die Widerlegbarkeit der Argumente manipuliert wurde. Verglichen mit Chaikens (1980) Paradigma diente somit statt der Attraktivität die Glaubhaftigkeit als "Quellen-Hinweis". Auch wurde die familiäre Widerlegbarkeitsmanipulation einer Variation der Anzahl der Argumente nicht zuletzt deshalb vorgezogen, weil bei letztgenannter

neben der beabsichtigten Fundiertheit der Empfehlung auch die Länge der Kommunikation variiert, was die Stringenz der Schlußfolgerungen beeinträchtigt.

Neben Haupteffekten für die Glaubhaftigkeit sowie die Widerlegbarkeit berichten Petty, Cacioppo und Goldman die erwarteten Interaktionen. Glaubhaftigkeit und Involviertheit interagierten dergestalt, daß die Glaubhaftigkeitsmanipulation sich laut einfachem Effekt nur bei geringer Involviertheit auf die Einstellungen auswirkte. Die Wechselwirkung zwischen Involviertheit und Widerlegbarkeit besagt, daß der Qualität der Argumente nur unter Bedingungen hoher Involviertheit Bedeutung zukommt.

In Übereinstimmung mit Chaiken (1980) folgerten Petty, Cacioppo und Goldman (1981) daher, daß die Involviertheit die Art der Informationsverarbeitung bedingt : Argumentationsgestützte Überredung oder systematische Informationsverarbeitung setze einen hohen Involviertheitsgrad voraus; bei geringer Involviertheit dominierten dagegen Prozesse des Einstellungswandels, die auf situativen Hinweisen beziehungsweise heuristischer Informationsverarbeitung basieren.

8.3.2.2. Der intensivierende Einfluß hoher Glaubhaftigkeit

In derselben Logik zogen Heesacker, Petty & Cacioppo (1983) die Widerlegbarkeit in einer Untersuchung heran, die die Wirkungslosigkeit von Glaubhaftigkeitsmanipulationen unter Bedingungen hoher Involviertheit als Deckeneffekt entlarven sollte.

In Widerspruch zu Hass (1972, 1981, cf. 7.2.4.1.1.) nehmen Heesacker und Mitarbeiter an, die hohe Glaubhaftigkeit einer Quelle, die zu einer involvierenden Frage einen einstellungskonträren Standpunkt vertritt, sei nicht generell ein Motiv, sich gegen solchen Angriff durch eine erhöhte Gegenargumentation zu schützen. Vielmehr komme es zur Zunahme der Gegenargumentation nur deshalb, weil die hohe Glaubhaftigkeit der Quelle zu einer noch sorgfältigeren Auseinandersetzung mit dem Inhalt anrege, was sich bei leicht zu widerlegenden Kommunikationen negativ auswirke.

Allgemein ließen sich differentielle Glaubhaftigkeitseffekte - ob zunehmender Wandel bei niedriger gegenüber hoher Widerlegbarkeit oder sorgfältigere Prozessierung des Inhaltes bei hoher verglichen mit nie-

driger Glaubhaftigkeit - nicht nachweisen, weil die kognitive Anstrengung wegen des involvierenden Charakters des Themas bereits maximal sei. Die Berücksichtigung der Feldabhängigkeit der Versuchspersonen sollte ermöglichen, diesen Deckeneffekt zu brechen.

Feldunabhängige Personen, die Reize allgemein stark differenzieren, würden sich nur von der Qualität der Argumente beeinflussen lassen und der Glaubhaftigkeit der Quelle keine Bedeutung beimessen. Von den Einstellungsratings feldabhängiger Individuen wurde dagegen die Entscheidung erwartet. Wenn, wie Hass es annimmt, die hohe Glaubhaftigkeit einseitig zur Produktion von Gegenargumenten anregt, sollte der Einstellungswandel wegen der größeren Anzahl generierter Gegenargumente in der Bedingung mit hoher Glaubhaftigkeit zurückgehen. Wenn die Glaubhaftigkeit der Quelle dagegen eine größere kognitive Anstrengung zur Folge hat, sollte der Einfluß der Widerlegbarkeit bei hoher Glaubhaftigkeit stärker sein, was zu entsprechend differenzierten Einstellungen führen müßte.

Die Einstellungsdaten bestätigten die Hypothese der Autoren. Der das Gesamtexperiment kennzeichnende Haupteffekt der Widerlegbarkeit sowie die dreifache Interaktion ließen sich in zwei Glaubhaftigkeit x Widerlegbarkeit-Designs zerlegen, dergestalt, daß bei feldunabhängigen Versuchspersonen allein der Haupteffekt der Widerlegbarkeit zu beobachten war, bei feldabhängigen Teilnehmern dagegen zusätzlich zu diesem Haupteffekt die erwartete Interaktion annäherend auftrat ($F(1,187) = 3{,}30$, p kleiner .08). Aus den betreffenden einfachen Effekten ergab sich, daß die Qualität der Argumente sich nur bei hoher Glaubhaftigkeit auf die Einstellungen auswirkte.

Im Gedanken-Index fand dieses Einstellungsmuster seine Entsprechung insofern, als mit mehr Gegenargumenten für die widerlegbare Kommunikation der Haupteffekt der Qualität der Argumente hochsignifikant auftrat (p kleiner .0001). Der von Heesacker und Mitarbeitern zur Unterstützung ihrer Interaktionshypothese zusätzlich berechnete Kontrast ließe sich indessen ebensogut gegen die Vorhersage auslegen. In der Bedingung mit geringer Glaubhaftigkeit produzierten feldabhängige Versuchspersonen, verglichen mit dem Mittelwert aller übrigen Gruppen zusammen, weniger "allgemeine Gedanken" (p kleiner .02). Insofern "allgemeine Gedanken"

(z.B. "The message was really stupid", Op. cit., S.659) pauschaler Natur zu sein scheinen, für die "Inhaltsgedanken", die den Vorstellungen von inhaltszentrierter, tiefer Prozessierung besser entsprechen, dagegen kein statistisch bedeutsamer Behandlungseffekt nachweisbar ist, liest sich das Ergebnis wie folgt : Unter Bedingungen niedriger Glaubhaftigkeit produzieren feldabhängige Versuchspersonen ebensoviel inhaltszentrierte Gedanken, aber bedeutend weniger pauschale Gedanken als die übrigen Teilnehmer. Wenn die hier unterstellte Übereinstimmung zwischen der inhaltsanalytischen Kategorie der "allgemein Gedanken" und dem heuristischen Verarbeitungsmodus, den "Inhaltsgedanken" und der systematischen Informationsverarbeitung zulässig wäre, würde dieses Ergebnis einer minder heuristischen Verarbeitung bei feldabhängigen Personen unter Bedingungen niedriger Glaubhaftigkeit der Hypothese des verarbeitungsintensivierenden Einflusses einer hoch glaubhaften Kommunikationsquelle direkt zuwiderlaufen.

Nichtsdestoweniger betrachten Heesacker und Mitarbeiter die Forschungshypothese als bestätigt, zumal das Pendant der verarbeitungsintensivierenden Glaubhaftigkeit außerhalb des Überredungsparadigmas bereits identifiziert worden war. So äußert sich Petty, Harkins & Williams (1980) zufolge die gegenüber Individualentscheidungen für Gruppenentscheidungen kennzeichnende Verantwortungsdiffusion darin, daß Versuchspersonen, deren Beitrag nur Teil einer kollektiven Entscheidung ist, sich kognitiv weniger anstrengen oder mit anderem Worten das Informationsmaterial, das der Entscheidung zugrunde liegt, weniger tief prozessieren.

8.3.3. Ablenkung, Involviertheit und Tiefe der Verarbeitung

In bezug auf die Ablenkungsdiskussion ergäbe sich mit dem Begriff der Verarbeitungstiefe, wie ihn Chaiken (1980) und Petty und Mitarbeiter (1979a, 1979b, 1981) verstehen, nach der Konzeptualisierung Andersons (1981, cf. 8.2.3.) eine zweite Möglichkeit, dem kapazitätsbeeinträchtigenden Einfluß der Ablenkung eine qualitative Dimension zuzusprechen.

Aus dieser Sicht wäre vor allen Dingen die bereits von Festinger & Maccoby (1964) identifizierte "Involviertheits-Randbedingung" (cf. 2.1.2.1. u. 5.1.1.) dahingehend auszulegen, daß der Ablenkungseffekt Situationen vorbehalten zu sein scheint, in denen unter Kontrollbedingungen eine systematische Verarbeitung der Kommunikation vonstatten geht. Die Ablenkung würde diese sorgfältige Auseinandersetzung mit dem Inhalt der Information zugunsten eines heuristischen Verarbeitungsmodus vereiteln. Ablenkungsinduzierter Wandel würde demnach nicht von einer quantitativ beeinträchtigten, sondern von einer qualitativ anderen Informationsverarbeitung herrühren.

Interessant wäre eine solche Modifizierung der traditionellen Kapazitätserklärung insofern, als originelle Vorhersagen möglich wären. So dürfte der positive Ablenkungseffekt nur dann auftreten, wenn die in der Situation vorhandenen Hinweise die Akzeptierungsbereitschaft fördern. Dies würde unter anderem das Problem der Glaubhaftigkeitsvorhersage (cf. 7.2.4.1.1.) lösen : Wenn unter ablenkenden Bedingungen eine heuristische Informationsverarbeitung stattfindet, dürfte ablenkungsinduzierter Wandel bevorzugt bei hoher Glaubhaftigkeit zu beobachten sein. Ferner entspräche der heuristische Verabeitungsmodus der weitgehend kapazitätsunabhängigen Informationsverarbeitung, die wegen der Zunahme des Einstellungswandels bei signifikant beeinträchtigter Rezeption zur Wahrung der psychologischen Bedeutsamkeit ablenkungsinduzierten Wandels gefordert wurde (cf. 4.4.2).

Auf die als Bestätigung der Gegenargumentations-Hypothese gewerteten Evidenzien wäre darum nicht zu verzichten. Bei verminderter Beschäftigung mit dem Inhalt der Kommunikation ist der Rückgang der inhaltsinduzierten Gegenargumente ein Ergebnis, das einschlägigen Vorhersagen der Verarbeitungsperspektive durchaus entspräche.

Der Vorteil, die Ablenkung gleichsam als Schaltstelle zwischen systematischer und heuristischer Informationsverarbeitung zu konzipieren, wäre schließlich nicht zuletzt theoretischer Natur. Obwohl der kapazitätsbeeinträchtigende Mechanismus beibehalten würde, wäre der Einfluß der Ablenkung kein rein physikalisches, mit primitivsten Kategorien darzustellendes Phänomen mehr. Auch könnten die Effekte in den breiteren

Kontext der Verarbeitung von Kommunikationen eingeordnet werden, wodurch der "ad hoc" Charakter der Gegenargumentations-Hypothese gemildert würde.

Wesentliche Veränderungen gegenüber dem etablierten Ablenkungs-Kapazitäts-Verständnis ergäben sich aus dieser qualitativen Nuancierung indessen nicht.

8.4. Perspektiven der Selbstüberredung

Der denkinhibitorische Einsatz der Ablenkung erfüllt schließlich auch im Selbstüberredungsparadigma eine theoretisch wie methodisch wesentliche Funktion. Über diesen ihren Aspekt einer Ablenkungsanwendung hinaus wirft die Selbstüberredungsthematik aber vor allen Dingen Fragen auf, die für die Beziehung von Ablenkung und Überredung von großer Bedeutung zu sein scheinen. Zum Abschluß der Informationsaufnahme sollen daher insbesondere auch theoretische Perspektiven besprochen werden, die in der Integration der zu berichtenden Forschung wieder aufgegriffen werden.

8.4.1. Die Theorie der Einstellungspolarisierung

Der Begriff der Selbstüberredung ist eng mit dem Namen Tessers verbunden, der sich seit nunmehr über zehn Jahren mit dem einstellungsverändernden Einfluß des Denkens befaßt (zusammenfassend Tesser, 1978). Von Bedeutung ist dieser Umstand insofern, als das Phänomen, wonach die gedankliche Beschäftigung mit einem Objekt zu einer Polarisierung der Einstellung gegenüber diesem Objekt führt, nahezu ausschließlich im Rahmen des von Tesser entwickelten Forschungsparadigmas beobachtet wurde.

Typisch für dieses Paradigma wäre zum Beispiel die Untersuchung von Tesser & Conlee (1975, Exp. 2), die in einer Vortestphase zunächst zweiundsechzig Einstellungsitems des Typs "Prostitution should be legalized" oder "In many cases, revolution is the best way to correct political and social problems" skalieren ließen. Für jede Versuchsperson wurden anschließend insgesamt acht Items ausgesucht, von denen sie jeweils zwei leicht positiv, mäßig positiv, leicht negativ sowie mäßig negativ eingestuft hatte. Sodann mußten die Teilnehmer entweder eine ablenkende Anagrammaufgabe lösen beziehungsweise 45, 60, 90 oder 180 Sekunden lang über jedes Item nachdenken.

Der Prozentsatz der polarisierten Nachtesteinstellungen stieg mit der Dauer der Denkphase monoton an (p kleiner .05) : Während in der 45-Sekunden-Gruppe nur knapp 35 % der Einstellungen extremer wurden, polarisierten in der 2-Minuten-Gruppe über 50 % der Einstellungen.

8.4.1.1. Darstellung der Theorie

Gestützt auf eine Vielzahl ähnlicher Befunde formulierte Tesser (1978) einen Ansatz, der sich von einer Theorie der Selbstüberredung allmählich in eine Theorie der Einstellungspolarisierung entwickelte.

Ausgangspunkt ist die Annahme, daß die Individuen für viele Stimulusbereiche naive psychologische Theorien , sogenannte kognitive Schemata, bereithalten. Reizen, die einem solchen "schematisierten Bereich" angehören, werden vorzugsweise hinsichtlich derjenigen ihrer vorhandenen Attribute wahrgenommen, die mit dem Schema übereinstimmen : Es werden überwiegend schemakonsistente Attribute salient. Rückschlüsse auf weitere Attribute des Objektes werden nach denen im Schema enthaltenen Inferenzregeln gezogen. Zur Wahrung der kognitiven Konsistenz sind die Mikroprozesse :
1. der Produktion neuer konsistenter Kognitionen
2. der Unterdrückung inkonsistenter Kognitionen
3. der konsistenteren Auslegung vorhandener Kognitionen
Inhalt und Ziel der gedanklichen Beschäftigung mit dem Einstellungsobjekt.

In Anlehnung an die Theorie der Informations-Integration postuliert Tesser (1978) ferner, daß die Einstellung kein unveränderliches Datum ist, sondern "...a dynamic entity, continuously modified by incoming information" (Anderson, 1981, S.365). Aus dieser Sicht ist die Einstellung insofern dynamisch, als sie jeweils das Ergebnis eines Konstruktionsprozesses darstellt, in dem die momentan gerade verfügbare Information über das Einstellungsobjekt algebraisch integriert wird.

Da, weiterhin in Übereinstimmung mit Anderson, die verfügbare Information über das Einstellungsobjekt auch sämtliche objektrelevante Kognitionen umfaßt, ist nachzuvollziehen, daß als Ergebnis schemageleiteter, konsistenzerzeugender gedanklicher Auseinandersetzung mit dem Einstellungsobjekt die Polarisierung der Einstellung eintritt.

8.4.1.2. Bedingungen der Polarisierung

Aus dieser Darstellung wird deutlich, daß Tessers Ansatz, der ursprünglich auf der Hypothese einer gefühlsintensivierenden Wirkung der Gedanken fußte (cf. Sadler & Tesser, 1973), sich zunehmend an dem zentralen Konstrukt des kognitiven Schemas orientiert. Grund hierfür scheint zu sein, daß "A schema provides rules for changing beliefs and, thus, the feeling. However, without implicit rules of inference (i.e., a schema) is is unclear how thought can systematically change the beliefs" (Tesser, 1978, S.302). Da bei unsystematischen Veränderungen wegen gegenseitiger Annulierung keine bestätigungsfähigen Vorhersagen möglich sind, bleibt die gedankliche Beschäftigung mit dem Einstellungsobjekt experimentell gesehen wirkungslos, wenn kein adäquates Schema vorhanden ist.

Geht man wie Tesser & Leone (1977, Exp. 2) davon aus, daß männliche Studenten in bezug auf Fußball ein besser entwickeltes kognitives Schema besitzen als für Modefragen und weibliche Studenten umgekehrt, kann ergebnisgerecht vorhergesagt werden, daß weder Geschlecht noch Stimulusbereich bei vom Denken abgelenkten Versuchspersonen besonderen Einfluß erzielen (beide Variablen n.s.). Bei Teilnehmern hingegen, die 90 Sekunden lang über entsprechende Videoaufnahmen nachdenken, zeigt sich die erwartete Interaktion (p kleiner .01). Besonders dramatisch sind die Daten der Frauen, die für Modefragen in der Denkbedingung 42,5 % an polarisierten Einstellungen gegenüber nur 25 % in der Ablenkungsgruppe aufweisen, in Sachen Fußball dagegen unterschiedslos in beiden Bedingungen je 22,5 % der Einstellungen polarisieren.

Einstellungsverändernder Einfluß ist somit nicht dem Denken per se, sondern ausschließlich dem postulierten schemageleiteten Danken eigen.

Ein besonders zwingender Beleg für die Richtigkeit des Schema-Konstruktes ergibt sich aus Tessers (1976) sicht daraus, daß die gedankliche Beschäftigung mit dem Gegenstand zu einer geringeren Einstellungspolarisierung führt, wenn das Objekt während der Denkphase materiell vorhanden ist.

So polarisierten weibliche Versuchspersonen, die 90 Sekunden lang über mäßig positiv eingestufte Gemälde nachdachten, zwar generell mehr als Studentinnen, die Anagramme lösten. Wurden ihnen aber während der Denkphase die Diapositive projiziert, die die Gemälde darstellten, nahm sich die Polarisierung geringer aus, als wenn sie über ein abwesendes Objekt nachdachten (p kleiner .05).

Obwohl der Effekt bei männlichen Teilnehmern überhaupt nicht auftrat und sich auch die weiblichen Versuchspersonen in dem zweiten angesetzten Durchgang nicht mehr bedeutsam voneinander unterschieden (cf. Tesser, 1976, S.187f.), argumentiert Tesser (1976, 1978), die Gegenwart des Objektes wirke sich deshalb abträglich auf die Polarisierung aus, weil die Gedanken hier unter "Realitätsbezugszwang" (reality constraints) stünden. Während in Abwesenheit des Gegenstandes dem nach Konsistenz strebenden schemageleiteten Denken keine Schranken gesetzt seien, erschwere in der Gegenwartsbedingung die Konfrontierung mit den inkonsistenten Attributen des das Schema nur unvollkommen verkörpernden Objektes die Erreichung maximaler Konsistenz. Wenn der Einstellungspolarisierung tatsächlich eine größere kognitive Konsistenz zugrunde liegt, ist es nur logisch, daß sie geringer ausfällt, wenn die Schaffung der Konsistenz durch Bezugszwänge behindert ist.

Aus dem vertretenen dynamischen Einstellungsverständnis folgt letztlich, daß eine Person einem Objekt gegenüber verschiedene Einstellungen haben kann, je nachdem welche Attribute beziehungsweise Kognitionen gerade salient werden. Andererseits betrachtet Tesser es jedoch als erwiesen, daß die Salienz objektrelevanter Kognitionen nicht das Ergebnis des Zufalls, sondern eines schemageleiteten Denkprozesses ist. Um daher sowohl der Trivialisierung des Einstellungsbegriffes zu begegnen als auch das Schema-Konstrukt aufrechtzuerhalten, versuchten Tesser & Danheiser (1978), das Schema mit der Oberkategorie des kognitiven "Tuning Sets" zu vereinbaren.

Zajonc (1960), der den Begriff prägte, hatte angenommen, daß einem Individuum bezüglich eines bestimmten Objektes oder Ereignisses eine Vielzahl an Attributen und Begriffen, ein wahrhaftiges "kognitives Universum" zur Verfügung stehe. Daß in einer bestimmten Situation ein "organized subset of the given cognitive universe" (Zajonc, 1960, S.159), eine kognitive Struktur, aktiviert werde, geschehe in Abhängigkeit von der jeweiligen Aufgabe.

Auf der Grundlage empirischer Ergebnisse und ohne Bezug auf Zajonc argumentieren Tesser und Danheiser (1978, Exp. 1), daß für ein bestimmtes Objekt mehrere Schemata verfügbar sein müßten, je nachdem, welchen kognitiven "Set" die Situation gerade nahelege. Weil für Konkurrenten ein negatives, für kooperative Individuen dagegen ein positives Schema relevant sei, müsse das Nachdenken über einen Konkurrenten zur Salienz seiner negativen Attribute, die gedankliche Beschäftigung mit der kooperativen Person aber umgekehrt zur Salienz seiner positiven Attribute führen.

Tatsächlich zeigte sich, daß ein ursprünglich gleichermaßen mäßig positiv sowie mäßig negativ beschriebener fiktiver Interaktionspartner nach der Denkphase attraktiver wurde, wenn eine Kooperation mit ihm antizipiert wurde und umgekehrt negativer eingestuft wurde, wenn die erwartete Interaktion kompetitiver Natur sein sollte. Wiederum war das Ausmaß dieser schemageleiteten Einstellungsveränderungen in der Denkbedingung größer, als wenn die Versuchspersonen mit der Anagrammaufgabe vom Denken abgehalten wurden.

Bemerkenswert ist an diesem Ergebnis, daß positivere Nachtestratings für einen kooperativen, ursprünglich mäßig negativ bewerteten Partner sowie negativere Beurteilungen eines kompetitiven, im Vortest mäßig positiv skalierten Partners keine Polarisierungseffekte, sondern im Gegenteil die Depolarisierung der originären Einstellung widerspiegeln.

Zusammenfassend besagt Tessers Theorie der Selbstüberredung somit, daß die schemageleitete gedankliche Beschäftigung mit einem Einstellungsobjekt den Wandel der Einstellung in die Richtung des verwendeten kognitiven Schemas bewirkt.

Unabdingbare Voraussetzung jeglicher Effekte ist dabei das Vorhandensein eines adäquaten Schemas. Sofern in Abhängigkeit von dem jeweils situationsrelevanten kognitiven "Tuning Set" mehrere Schemata

bezüglich eines Objektes zur Verfügung stehen, wird die Richtung der Einstellungsveränderung von dem spezifischen, "eingeschalteten" Schema bedingt.

8.4.1.3. Die Ablenkung als Garant der Selbstüberredung

Zur adäquaten Bewertung der Selbstüberredungstheorie kann nicht unerwähnt bleiben, daß einige Aspekte des Forschungsparadigmas Tessers, auch wenn an niedrigsten methodischen Ansprüchen gemessen, etwas überraschen.

So scheint der Polarisierungseffekt nicht nur für andere Forscher (z.B. O'Keefe & Brady, 1980) trotz größter Paradigmentreue schwer replizierbar : Selbst Tesser und seine Mitarbeiter veröffentlichen selten einen Artikel, in denen nicht eines von zwei berichteten Experimenten zumindest teilweise fehlgeschlagen wäre (cf. Tesser, 1978).

Unerklärterweise scheinen dem Polarisierungseffekt darüber hinaus bevorzugt weibliche Versuchspersonen anheimzufallen (Tesser, 1976; Tesser & Leone, 1977), woraus offenbar die Konsequenz gezogen wurde, fortan nur noch Frauen zur Teilnahme zu laden (cf. Valenti & Tesser, 1981).

Verständlich werden derlei Kuriosa allerdings, wenn man die außerordentliche Fragilität des Polarisierungseffektes berücksichtigt. Da, wie Tesser (1978, S.320) anmerkt, "a large proportion of attitudes exhibit no change at all", handelt es sich um ein Randphänomen, das auf gängigen, varianzanalytisch ausgewerteten Einstellungsskalen wegen des geringen Ausmaßes des Wandels gar nicht nachweisbar wäre.

Um die - unzureichende - Amplitude des Effektes zu neutralisieren, werden die Daten generell in einen eigens entwickelten Polarisierungs-Index transformiert, der selbst die geringste Veränderung in die Richtung einer größeren Extremheit mit 1, alle übrigen Eventualitäten mit 0 kodiert. Trotzdem vermag die Frequenz der Polarisierungen, die im Durschnitt bei 35 % liegt und nur ausnahmsweise das Fünfzig-Prozent-Niveau überschreitet, keine bedeutsamen Gesamtunterscheide zu erreichen : Statistische Grundlage des Polarisierungseffektes pflegen geplante Vergleiche zu sein, die in der Denkbedingung relativ zu der Ablenkungsbedingung eine größere Anzahl an binär ausgezählten polarisierten Nachtesteinstellungen belegen.

Über diese unverzichtbare Kontroll- und Vergleichsfunktion hinaus übernimmt die Ablenkung in Tessers Paradigma auch die Hauptlast der theoretischen Demonstration. Daß die Polarisierung tatsächlich von der gedanklichen Beschäftigung mit dem Einstellungsobjekt herrührt, ergibt sich nämlich lediglich aus der Annahme, daß die mit den Anagrammen abgelenkten Personen des Denkens unfähig sind. Darüber hinaus muß die Ablenkung augenscheinlich auch dafür bürgen, daß zum Nachdenken aufgeforderte Versuchspersonen der Instruktion wirklich nachkommen : Weil Tesser aus Erfahrung Andersons (1981) Abneigung gegen Gedankenerhebungsverfahren teilt, werden diesbezüglich keinerlei Kontrollen vorgenommen.

In der einzigen Untersuchung die je soziale Fragen zum Gegenstand hatte, beobachteten Tesser & Conlee (1975, Exp. 2) zwar wie eingangs berichtet, einen monotonen Anstieg der Anzahl an polarisierten Einstellungen in Abhängigkeit von der Dauer der Denkphase. Wenig hypothesenkonform zeigte sich jedoch, daß vom Denken abgelenkte Teilnehmer (die, obwohl sie gleichsam eine 0-Sekunden-Denkbedingung darstellen, aus diesem Grund in besagtem Trend nicht berücksichtigt wurden) mit knapp 50 % an Polarisierungen nur gering unter dem Niveau der 180-Sekunden-Gruppe lagen, gegenüber den übrigen Denkbedingungen aber deutlich mehr Polarisierungen aufwiesen. Tesser und Conlee führten dieses Muster darauf zurück, daß die abgelenkten Versuchspersonen nicht nur am Denken gehindert waren, sondern im Gegensatz zu den übrigen Teilnehmern nicht zum Auflisten ihrer Gedanken aufgefordert wurden. Daraus zogen sie den Schluß, daß Auflistungsverfahren zur Mäßigung des eigenen Standpunktes im Sinne einer "elastischen Veränderung" anregen (cf. Cialdini et al., 1976, 1981) und verzichteten wegen ihrer Polarisierungshypothese von der nächsten Untersuchung an auf grundsätzlich jede Gedankenerhebung.

Eine solche zirkuläre Argumentation findet sich auch bei Anderson (1971), der Gedanken über eine mit drei Eigenschaftswörtern beschriebene Stimulusperson auflisten ließ und damit einen kritischen Test der kausalen Rolle der Gedanken im Einstellungswandel durchführen wollte. Wenn nämlich die aufgelisteten Gedanken die Einstellung determinierten, müßte sich in der Auflistungsbedingung ein stärkerer Polarisierungseffekt zeigen : Da die Einstellung in diesem Fall - hypothetisch - auf mehr Information beruhe, müßten gemäß dem "Set-Size"-Effekt gegenüber einer Vergleichsgruppe, die keine Gedanken niederschreibe und ihr Urteil daher nur auf die vorgegebenen Adjektive gründe, extremere posi-

tive Einstellungen vorzufinden sein. Daraus, daß die Erhebungsversuchspersonen die Einstellungen im Ergebnis hypothesenkonträr depolarisierten, schloß Anderson (1971), nicht daß die Hypothese beziehungsweise das Mittelungs-Modell unzulänglich wären, sondern daß aufgelistete Gedanken im Einstellungswandel keine Rolle spielen.

Infolge der Abwesenheit jeglicher Kontrolle scheint zusammenfassend, daß Tessers Denkphasen-Versuchspersonen eine objektrelevante kognitive Aktivität nur insofern entwickeln, als stringent behauptet werden kann, daß mit Anagrammaufgaben beschäftigte Teilnehmer nicht in der Lage sind zu denken.

8.2.1.4. Von Selbstwahrnehmungs- und Aktivierungsprozessen

Weil sich Tessers Selbstüberredungstheorie mithin gewissermaßen aus Plausibilitätsüberlegungen zusammensetzt, ist sie auch außerstande, alternative Erklärungen des beobachteten Polarisierungseffektes empirisch zu entkräften.

So wäre eine größere Urteilsextremheit zum Beispiel auch zu erwarten, wenn statt komplexe, konsistenzerzeugende Informationsverarbeitungsprozesse zu postulieren, in Termini der Selbstwahrnehmungstheorie Bems (zusammenfassend 1972; cf. auch Salancik & Conway, 1975 vs. Aderman et al., 1976) angenommen würde, die Versuchspersonen fühlten sich einfach in ihrem Urteil sicherer, weil sie wüßten, daß sie über den Gegenstand nachgedacht haben (Günther, 1981).

Dieser Alternativerklärung meint Tesser (1978, S.322) durch den Verweis auf sein "Realitätsbezugs"-Experiment (Tesser, 1976) begegnen zu können : "The presence of the object during thought should increase subjective feelings of certainty about what is known about the object. Therefore, the "uncertainty reduction" hypothesis would predict greater thought polarization with the object present than with it absent. What data we have suggest just the opposite."

Abgesehen von der Schwäche besagter Daten (cf. 8.2.1.2.) setzt Tesser sich mit seinem "Realitätsbezugs"-Ergebnis in Widerspruch zu dem einzigen Forschungsgebiet, dessen Erkenntnisse als Unterstützung seines Ansatzes gewertet werden könnten. Zajonc (1968) hatte postuliert, ein wiederholt dargebotener Reiz werde deshalb zunehmend positiver bewer-

tet, weil ein neuartiger Stimulus als potentielle Gefahrenquelle zunächst eine Vermeidungsreaktion auslöse. Dadurch, daß die "bloße Darbietung" (mere exposure) dem Organismus Gelegenheit biete, sich von der Unschädlichkeit des Reizes zu überzeugen, verbessere sich allmählich die Einstellung. Grush (1976), der seinen Versuchspersonen seltene Wörter positiver und negativer Denotation darbot, konnte demgegenüber zeigen, daß nach wiederholten Darbietungen positive Wörter zwar positiver, negative jedoch negativer bewertet werden. Parallel durchgeführte Assoziationstests erbrachten, daß mit der Darbietungshäufigkeit auch die Anzahl der freien Assoziationen stieg : So lösten positive Wörter mehr positive Assoziationen insgesamt aus, während negative Wörter mit mehr negativen Assoziationen verbunden wurden.

Will man dieses Zajonc widersprechende Ergebnis aber, wie Tesser (1978, S.328f.) es tut, dahingehend auslegen, daß ein wohletabliertes kognitives Schema diese Assoziationen im Sinne einer größeren Konsistenz ausgerichtet hat - was eine Wertung des Darbietungseffektes als ein Analogon des Selbstüberredungseffektes ermöglicht - muß berücksichtigt werden, daß im Paradigma der "bloßen Darbietung" der Reiz während des postulierten Denkprozesses stets materiell vorhanden ist. Sofern das Phänomen zwar überwiegend mit Wörtern dokumentiert ist, aber auch mit Photographien als Stimulusmaterial nachgewiesen wurde (Zajonc, 1968, S.18), was den Gemälde-Diapositiven Tessers (1976) sehr nahekommt, erscheint es ratsam, lieber die Ergebnisse des Paradigmas der "bloßen Darbietung" zur Unterstützung der Selbstüberredungstheorie zu gewinnen als auf dem damit unvereinbaren, punktuellen "Realitätsbezugs"-Ergebnis zu beharren.

Damit aber bräche der Einwand gegen die Selbstwahrnehmungshypothese in sich zusammen.

Während er die Selbstwahrnehmungsalternative immerhin zu widerlegen sucht, ist bemerkenswert, daß Tesser ausdrücklich eine weitere mögliche Erklärung seines Polarisierungseffektes vorbehaltlos erwähnt : Die Aktivation im Sinne der Triebreizanalyse. Restlos zu erklären seien die Daten, wenn "...polarization is really an "energized" version of the initial (dominant) response. Perhaps thought simply increases general arousal which in turn "energizes" the performance of dominant responses." (Tesser, 1978, S.322f.).

Es bliebe festzuhalten, daß eine nach kurzer Denkphase auftretende Urteilspolarisierung, ob durch Selbstwahrnehmungs- oder Aktivationsprozesse bedingt, durchaus vorhersagbar wäre, ohne den schemageleiteten kognitiven Verarbeitungsprozeß konsistenzbedürftiger Individuen, ja sogar ohne die objektrelevante kognitive Aktivität überhaupt zu bemühen.

8.4.2. Schemata, kognitive Komplexität und Depolarisierung

Selbst wenn man von solch radikaler Kritik absieht und die Prämissen der Theorie der Selbstüberredung - die ursächliche Wirkung der gedanklichen Beschäftigung mit dem Einstellungsobjekt - nicht in Frage stellt, wirft Tessers Ansatz erhebliche theoretische Probleme auf.

8.4.2.1. Die kognitive Komplexität

Den wesentlichen Ansatzpunkt inhaltlicher Kritik bietet Tessers Kausalkette selbst. Daß eine kognitives Schema zur Polarisierung führt, weil es konsistenzerzeugendes Denken ermöglicht, impliziert einen positiven Zusammenhang zwischen Schema und kognitiver Konsistenz. Kognitive Schemata aber, worunter Tesser in Übereinstimmung mit der übrigen Forschung eindeutig "...organized knowledge structures... that embody such beliefs concerning the association of features (e.g., implicit personality theories, schemas, prototypes)" (Linville, 1982, S.194) versteht, wären kein Aggregat konsistenter Elemente, sondern vielmehr als eine Integration von Inkonsistenzen zu betrachten.

Unter den morphologischen Eigenschaften kognitiver Strukturen identifizierte bereits Zajonc (1960, S.159) neben Einheit (unity) und Organisiertheit (organization) die Dimensionen der Differenzierung und der Komplexität. Ferner besteht Einigkeit darüber, daß ein kognitives Schema von der Erfahrung des Individuums mit dem Stimulusbereich herrührt. So definierte zum Beispiel Markus (1977, S.63) das Selbst-Schema wie folgt : "Self-schemata are cognitive generalizations about the self,

derived from past experience, that organize and guide the processing of the self-related information contained in an individual's social experience."

Wenn aber über einen Stimulusbereich mehr Erfahrung, das heißt mehr Information, zur Verfügung steht, wird der betreffende Bereich differenzierter und komplexer wahrgenommen. Komplexität wäre aus dieser Sicht im Sinne der Koexistenz inkonsistenter Kognitionen zu verstehen, was den Vorstellungen Tessers direkt zuwiderläuft.

Zumal was die als Persönlichkeitsvariable konzipierte kognitive Komplexität anbelangt, sind die empirischen Ergebnisse nämlich von einer seltenen Eindeutigkeit.

Aus der Entwicklungspsychologie wird berichtet, daß Kinder sich mit zunehmendem Alter weniger auf Gleichgewichtsprinzipien verlassen; ebenso scheinen erwachsene dispositionell komplexe Beurteiler unausgewogene Strukturen deutlich weniger zu meiden als simplere Beurteiler (cf. O'Keefe & Brady, 1980, S.50 für eine Übersicht).

Die allgemeine Beobachtung, wonach "...complex persons are more likely than simple ones to form unbalanced groupings, to include both favorable und unfavorable attributes in their description of another person, and to integrate seemingly contradictory information about a person into a unified description" (Linville, 1982, S.195), kommt auch in Markus' (1977) Selbst-Schemata Untersuchung zum Ausdruck. Die Autorin legt dar, daß Studentinnen, die in bezug auf die Abhängigkeits-Unabhängigkeits-Dimension keine Schemata entwickelt hatten, bevorzugt positive Wörter zur Selbstbeschreibung wählten ($r = 0{,}53$, p kleiner .05). Für Teilnehmerinnen, die sich selbst als abhängig beziehungsweise unabhängig wahrnahmen, war die Korrelation zwischen der Positivität der dargebotenen Eigenschaft und der Anerkennung als zutreffende Selbstbeschreibung dagegen nicht signifikant. Diesen Unterschied erklärt Markus damit, daß "Independant and Dependant subjects are relatively more willing to use negative labels for their behavior. It may be that an individual with a schema about her behavior on a particular dimension is aware of both the positive and negative apsects of it..." (Markus, 1977, S.71).

In der Forschung Linvilles (1982) wird schließlich deutlich, daß kognitive Schemata, indem sie zu einer komplexeren Wahrnehmung der Reize führen, auch eine minder extreme Beurteilung derselben zur Folge haben. So besagt die empirisch bestätigte Complexity-Extremity-Hypothese der Autorin : "The Less Complex a Person's Representation of a Given Domain, the More Extreme Will Be the Person's Evaluation of Stimuli From That Domain" (Linville, 1982, S.196). Grundlage hierfür ist die leicht nachzuvollziehende Überlegung, daß "...the more complex a person's representation, the more likely the person is to perceive a stimulus as good in some respects yet bad in others" (Op.cit., ibid.). In Anlehnung an Andersons Mittelungs-Modell der Informationsintegration ist unmittelbar einsichtig, daß die Salienz negativer Attribute eines positiven Reizes sowie positiver Attribute eines negativen Reizes ein minder positives beziehungsweise weniger negatives mittleres Urteil begründet, als es sich aus der Mittelung ausschließlich positiver beziehungsweise negativer Attribute ergäbe.

Eine vorläufige Konsequenz dieser Überlegungen Linvilles wäre daher, daß bei zunehmender Komplexität eines Stimulusbereiches minder extreme Reizbeurteilungen zu erwarten sind.

Zwar kann daraus nicht direkt auf einen Widerspruch zu Tessers Befunden geschlossen werden. Mit ausdrücklichem Bezug auf Tesser merkt Linville an, ihre Hypothese beziehe sich auf eine interindividuelle Variation, die den intraindividuellen Selbstüberredungsprozeß nicht tangiere (Linville, 1982, S.207).

Sofern ein kognitives Schema aber gerade mit einer Differenzierung des Stimulusbereiches verbunden ist und in der Integration von Elementen konträrer Polarität besteht und sich nicht, wie Tesser es annimmt, aus konsistenten, das heißt "unipolaren", Kognitionen zusammensetzt, ist nicht mehr nachzuvollziehen, wie schemageleitete gedankliche Beschäftigung mit dem Stimulus zur Herstellung einer größeren kognitiven Konsistenz führen kann. Wenn schemageleitetes Denken dahingehend verstanden werden kann, daß die im Stimulusbereich bestehenden Beziehungen aktiviert werden, müßte es im Gegenteil bewirken, daß die Person sich der Widersprüche bewußter wird und ihre Beurteilung infolgedessen weniger extrem ausfällt.

Mit anderen Worten müßte schemageleitetes Denkes zur Depolarisierung der Einstellung führen.

Unterstellt man, daß Individuen, die in ihrer Personenbeurteilung komplex sind, ein besser entwickeltes kognitives Schema für "Personen" haben, läge nahezu eine empirische Bestätigung dieser Annahme vor. Im Tesser-Paradigma fanden O'Keefe & Brady (1980), daß Teilnehmer, die dem "Role Category Questionnaire" von Crockett zufolge in ihrer Personenbeurteilung komplex waren, nach der Denkphase ihre Urteile über die Stimulusperson laut Tesser-Index weniger polarisierten als kognitiv simplere Beurteiler (Haupteffekt der kognitiven Komplexität, p kleiner .01).

Bedauerlicherweise ermöglicht die Struktur des Polarisierungs-Indexes es nicht (binäre Auszählung, cf. 8.4.1.3.), die entscheidende Frage zu beantworten, ob die komplexen Beurteiler lediglich weniger oft polarisierten oder, wie hier postuliert wird, wahrhaftig depolarisierten. Wegen der Zentralität des Schema-Konstruktes in Tessers Selbstüberredungstheorie widerspricht O'Keefes und Bradys Schlußfolgerung, das Polarisierungsphänomen sei "...most likely to occur among person's with relatively underdeveloped schemas for the domain in question" (Op.cit., S.55), Tessers Postulat eines konsistenzschaffenden schemageleiteten Denkprozesses nichtsdestoweniger um so entscheidender, als sie sich auf eine im Vergleich zweifellos sorgfältigere Schema-Operationalisierung stützt.

8.4.2.2. Der Depolarisierungsprozeß

Dennoch besteht eine theoretische Möglichkeit, Tessers Polarisierungseffekt mit der nun naheliegenden Hypothese einer gedanklich bedingten schemageleiteten Depolarisierung in Einklang zu bringen. Ironischerweise fußt sie auf der Theorie der persuasiven Argumente (persuasive arguments theory), deren frühe Stadien Tesser (1978, S.330f.) als Grundlage nutzte, das Phänomen der Gruppenpolarisierung in die konzeptuelle Verwandschaft des Selbstüberredungsmechanismus zu rücken.

8.4.2.2.1. Die Theorie der persuasiven Argumente

In der Formulierung von Vinokur & Burnstein (1978, S.872f.) besagt die Theorie der persuasiven Argumente, daß, "...when a person evaluates alternatives (opinions, solutions, courses of action, etc.), say, J and K, he or she generates arguments, that is, he or she retrieves from

memory ideas describing the attributes of J and K. This process assumes that there exists a culturally given pool of arguments speaking to each alternative, and in judging the relative merits of the alternatives, the person samples from this pool. The arguments vary in availability (the probability of their coming to mind), direction (pro-J or pro-K), and persuasiveness. When the preponderance of arguments in the pool favors a particular alternative, the average prior attitude reflects the direction and magnitude of this preponderance."

Übertragen auf das Phänomen der Einstellungsänderung in Folge einer Gruppendiskussion (risky shift) sieht die Theorie die Wahrscheinlichkeit der Entscheidung zugunsten einer der beiden im Paradigma gegebenen Alternativen (Risiko oder Vorsicht) in der Abhängigkeit von :

1. der relativen Anzahl der Argumente, die die jeweiligen Alternativen unterstützen
2. dem Ausmaß, in dem die Argumente der verschiedenen Diskutanten sich überlappen beziehungsweise den vorhandenen Pool erschöpfen.

Die sich daraus ergebenden Vorhersagen lassen sich auf :

a. je größer die Anzahl der Argumente, desto größer der Einstellungswandel

und b. je größer die Überlappung der Argumente, desto geringer der Einstellungswandel

reduzieren.

Weil die Positivität der Einstellung von dem Verhältnis zwischen unterstützenden und widersprechenden Argumenten determiniert wird, setzt jeder Beeinflussungsprozeß voraus, daß durch die Beeinflussung das Argumentenverhältnis zugunsten der unterstützenden Argumente verändert wird. Dies ist nur möglich, wenn die beeinflussende Behandlung (Diskussion, Kommunikation) bewirkt, daß für den Urteilenden im Nachtest, verglichen mit seiner ursprünglichen Einstellung, zahlenmäßig mehr unterstützende Argumente salient sind als zuvor. Der Einstellungswandel ist somit eine Funktion der "Salientwerdung" zusätzlicher, ursprünglich nicht berücksichtigter Argumente.

Besonders deutlich ist in dieser Hinsicht das Beispiel, mit dem die Autoren die Interaktion von Anzahl und Überlappung der Argumente veranschaulichen.

Wenn ein gegebenes Argumenten-Pool sechs pro-J-Argumente (a, b, c, d, e, f) sowie drei pro-K-Argumente (l, m und n) enthält, ferner das Thema von drei Personen diskutiert wird, die, der zahlenmäßigen Wahrscheinlichkeit entsprechend, alle drei je zwei pro-J-Argumente sowie ein pro-K-Argument aus dem vorhandenen Pool abrufen, sind drei prototypische Diskussionsergebnisse möglich :

1. Die Diskutanten bringen alle drei dieselben Argumente für beide Alternativen. In diesem Fall werden im Zuge der Diskussion keine neuen Argumente salient und die Einstellungen bleiben unverändert.
2. Die Diskutanten bringen alle drei dasselbe pro-K-Argument (z.B. l), aber je zwei verschiedene pro-J-Argumente, was in eine maximale Polarisierung zugunsten der J-Alternative resultiert.
3. Die Diskutanten bringen alle drei dasselbe pro-J-Argument (z.B. a), aber je ein verschiedenes pro-K-Argument. In diesem Fall wäre mit einer Polarisierung in die Richtung der K-Alternative zu rechnen, obwohl K im Gesamtpool der Alternative J der Anzahl der Argumente nach unterlegen ist.

Auf dieser theoretischen Grundlage kritisierten Vinokur & Burnstein (1978, Exp. 1), daß im Paradigma der Risikonahme generell einstellungshomogene Diskussionsgruppen untersucht werden. Eine solche Gruppenzusammensetzung ermöglicht es aus ihrer Sicht nicht, den im Prinzip eintretenden Gruppenpolarisierungseffekt (risky shift) mit letzter Entschiedenheit auf soziale Vergleichsprozesse zurückzuführen.

Wenn nämlich einmütige Gruppenmitglieder ein Item diskutieren, läuft die Diskussion höchstwahrscheinlich auf einen Austausch positionsunterstützender Argumente hinaus. Als Ergebnis kann nur die Polarisierung der ursprünglich bereits geteilten Meinung eintreten, weil eine derartige Diskussion nur zusätzliche unterstützende Argumente salient macht, widersprechende Argumente dagegen nicht erwähnt werden.

Um die Validität der allgemein anerkannten Erklärung in Termini des sozialen Vergleiches aussagekräftiger zu etablieren sei daher erforderlich, die Polarisierung auch in einer Situation nachzuweisen, die andere Diskussionsergebnisse nicht von vornherein ausschließt. Eine solche Situation sei gegeben, wenn man Diskussionsgruppen untersuche, in denen die ursprünglichen Positionen nicht homogen sind, das heißt sich aus zwei Subgruppen mit diskrepanten Positionen gegenüber dem Diskussionsobjekt zusammensetzen.

Aus der sozialen Vergleichstheorie leiten Vinokur und Burnstein für einen solchen Fall ab, daß Mitglieder diskrepanter Subgruppen ihre Meinungen zwar untereinander, wegen der Größe des Meinungsunterschiedes aber nicht mit den Meinungen der Mitglieder der diskrepanten Subgruppe vergleichen sollten. Als Folge müßte die Polarisierung der jeweiligen Subgruppenmeinung zu beobachten sein.

Für die Gruppe insgesamt käme ein solcher Prozeß als bidirektionale Polarisierung mit einer Vergrößerung der Diskrepanz zwischen den beiden Subgruppenmeinungen zum Ausdruck.

Nach der Theorie der persuasiven Argumente wäre demgegenüber mit einer generellen Depolarisierung, verbunden mit einer Annäherung der diskrepanten Subgruppenmeinungen und begleitet von einem Polarisierungsnebeneffekt in die Richtung der kulturell dominanten Meinung, zu rechnen.

Wenn nämlich zwei Gruppen zum Beispiel über ein riskantes Item diskutieren, für das die Subgruppe A eine vorsichtige, die Subgruppe B eine risikofreudige Position vertritt, ergibt sich die generelle Depolarisierung daraus, daß für beide Subgruppen Argumente, die die Position der jeweiligen Gegenseite unterstützen, salient werden : Das Argumentenverhältnis verschiebt sich dadurch zugunsten der Alternative der jeweiligen Gegenseite, was die Depolarisierung sämtlicher Einstellungen bewirkt.

Nun ist das Item aber ein "riskantes Item", eines, das typischerweise zur größeren Risikonahme führt. In diesem Fall dürfte Vinokur und Burnstein zufolge die relative Anzahl der Pro-Risiko-Argumente im kulturellen Gesamtpool größer sein als die Anzahl der Argumente, die für Vorsicht sprechen. Pro-Risiko-Versuchspersonen (Subgruppe B) wären daher in der Lage, für die eigene Position mehr unterstützende Argumente abzurufen als Pro-Vorsicht-Versuchspersonen. Infolgedessen müßten die Pro-Vorsicht-Versuchspersonen (Subgruppe A), für die zahlreiche Pro-Risiko-Argumente salient werden, ihre Meinung sehr viel stärker in die Richtung der Risikonahme depolarisieren, als die Risiko-Versuchspersonen (Subgruppe B), die nur wenige Pro-Vorsicht-Argumente vernehmen, ihre Einstellung in die Richtung der Vorsicht depolarisieren.

Obwohl sämtliche Teilnehmer die eigene Einstellung depolarisieren, das Ergebnis der Gruppendiskussion somit ein genereller Depolarisierungseffekt ist, zeigt sich für die Gruppe insgesamt eine Polarisierung in die Richtung der Risikonahme : die starke Depolarisierung der Vor-

sichts-Versuchspersonen wird als Polarisierung in die Richtung der Risikonahme gewertet und kompensiert bei weitem die geringe Depolarisierung in die Vorsichts-Richtung, die die Pro-Risiko-Versuchspersonen vollziehen.

Diese konfligierenden Vorhersagen der Theorie des sozialen Vergleichs und der Theorie der persuasiven Argumente überprüften Vinokur & Burnstein (1978, Exp. 1) in einer Untersuchung, in der dichotom zusammengesetzte Gruppen über Items diskutierten, die in der früheren Forschung als typische "Risiko-Items", typische "Vorsichts-Items" oder aber als neutrale Items, für die Diskussionen kein konsistentes Änderungsmuster ergeben, ausgewiesen waren.

In Übereinstimmung mit der Theorie der persuasiven Argumente zeigte sich ein dem Ausmaß nach dominanter Depolarisierungseffekt, der für die vier "Risiko-Items" von einer Polarisierung in die Richtung der Risikonahme, für eins der beiden "Vorsichts-Items" von einer Polarisierung in die Richtung der Vorsicht begleitet wurde. Für das neutrale Item bewirkte die generelle Depolarisierung, daß sich die Einstellungen der diskrepanten Subgruppen näher kamen; der Polarisierungsnebeneffekt, der eine kulturell dominante Position vorausgesetzt hätte, die für das neutrale Item theoretisch nicht vorhanden sein sollte, blieb erwartungsgemäß aus.

Zusammenfassend konnten Vinokur und Burnstein somit das in der Literatur wohldokumentierte Phänomen der Gruppenpolarisierung dem Ausmaß nach als "Nebeneffekt" eines dominanten Depolarisierungsprozesses etablieren. Die einzige Voraussetzung hierfür war, daß anstatt der üblichen einstellungshomogenen Diskutanten Gruppen untersucht wurden, in denen zwei konträre Positionen gegenüber dem Einstellungsobjekt vertreten waren. Mit anderen Worten trat somit ein Depolarisierungsprozeß an die Stelle des Polarisierungseffektes, sowie die Diskussion kontrovers wurde.

Neben der Definition des Einstellungswandels in Termini zusätzlich salientgewordener Argumente ist es vor allen Dingen der eventuell exemplarische Aspekt dieser Demonstration, der nun zum Verständnis der Polarisierungseffektes Tessers herangezogen werden soll.

8.4.2.2.2. Der "kognitive Bias"

Tatsächlich reichte es aus, Tessers Prozeß der gedanklichen Beschäftigung mit einem Stimulusobjekt als Abrufung zusätzlicher objektrelevanter Kognitionen derselben Polarität zu definieren, um den Widerspruch zwischen den Polarisierungsbefunden und einem schemabedingten Depolarisierungseffekt zu reduzieren.

Unter der Voraussetzung, daß der Denkprozeß ausschließlich zusätzliche Kognitionen zutage fördert, deren negative oder positive Richtung mit der Polarität der ursprünglichen Kognitionen identisch ist, ließe sich eine Polarisierung der Vortesteinstellung im Nachtest gleich aus zwei theoretischen Ansätzen herleiten.

Aus der Sicht der Theorie der persuasiven Argumente bestünde die ursächliche, polarisierende Wirkung des Denkens darin, daß die Stichprobe der salienten einstellungsunterstützenden Kognitionen in der Nachtestphase gegenüber dem Vortest wächst. Dadurch verschiebt sich das Verhältnis zwischen unterstützenden und widersprechenden objektrelevanten Kognitionen weiter zugunsten der erstgenannten, was zur Polarisierung der ursprünglichen Einstellung führt.

Insofern objektrelevante Kognitionen, wie Anderson (1971, 1981) es vorschlägt, als Information über das Objekt konzeptualisiert werden können, ergibt sich dieselbe Vorhersage auch aus dem Mittelungs-Modell. Setzt man nämlich die Abrufung zusätzlicher unterstützender Kognitionen mit der Darbietung zusätzlicher einseitiger Information gleich, wird bei der Urteilsintegration im Nachtest eine größere Menge an unterstützender Information berücksichtigt, deren Mittelung zu einem extremeren Gesamturteil führt.

Unter Wahrung des kausalen Charakters der objektrelevanten Kognitionen ließe sich Tessers Selbstüberredungsphänomen somit in eine Gesamtperspektive integrieren, wenn man unterstellte, daß sich die gedankliche Beschäftigung mit dem Stimulusobjekt auf die Abrufung zusätzlicher unterstützender Kognitionen beschränkt. Diese Voraussetzung scheint im übrigen mit den Vorstellungen Tessers durchaus vereinbar. Tatsächlich war die Polarisierung seiner Auffasung nach das Ergebnis des Hinzukommens neuer konsistenter Kognitionen sowie der Unterdrückung oder konsistenteren Auslegung inkonsistenter Kognitionen.

Das einzige, was einer solchen Integration entgegensteht, ist der Allgemeingültigkeitsanspruch der Formulierung des Selbstüberredungseffektes. Weil Tesser gleichsam von einem Grundbedürfnis nach kognitiver Konsistenz ausgeht, führt nicht nur die Beschäftigung mit einseitigen beziehungsweise einseitig repräsentierten Stimulusobjekten zur Einstellungspolarisierung, sondern jedweder schemageleitete - das heißt konsistenzverpflichtete - Denkprozeß.

An dieser Konzeption wäre jedoch sowohl der theoretische Schemabegriff als auch die empirisch-operationale Grundlage zu beanstanden.

Sofern ein kognitives Schema eine auf der Erfahrung basierende Organisation komplex wahrgenommener Zusammenhänge ist, müßte in der Logik der Aktivierung zusätzlicher, unmittelbar nicht berücksichtigter Kognitionen der Denkprozeß die in dem Schema integrierten Inkonsistenzen zutage fördern. Unter Heranziehung des einfachen Mittelungs-Grundsatzes Andersons müßte die intraindividuelle Zunahme der Komplexität ebenso wie die interindividuelle Variation derselben bei Linville (1982) ein minder extremes Urteil beziehungsweise die Depolarisierung der Einstellung zur Folge haben.

Auch die empirisch-operationale Grundlage des Schemabegriffes vermag bei Tesser nicht zu überzeugen.

So entspricht zum einen Tessers Objektwahl seinem Anspruch auf Allgemeingültigkeit nicht. In der überwiegenden Mehrheit der Untersuchungen sind nämlich fiktive Personen- oder Gruppenbeschreibungen, die in einseitig negativen oder einseitig positiven Eigenschaftswörtern gehalten werden, Gegenstand des Denkprozesses. Schon wegen des Prägungseffektes dieser Vorgabe hätte wohl selbst die aufforderungsunempfindlichste Versuchsperson Mühe, innerhalb von maximal einer Minute und dreißig Sekunden abweichende Kognitionen zu generieren. Aussagekräftig sind aber insbesondere die Untersuchungen, die im Rahmen des Forschungsprogramms zur Validierung des Schemakonstruktes durchgeführt wurden.

Als Tesser & Danheiser (1978) zur Einführung des kognitiven "Tunings" den zukünftigen Interaktionspartner als kooperativ versus kompetitiv beschrieben, wurde der kooperative Partner nach der Denkphase eindeutig positiver, der kompetitive Partner dagegen ebenso klar negativer beurteilt (cf. 8.4.1.2.). Clary, Tesser & Downing (1978)

allerdings, die fiktive Bewerber für Verkäufer beziehungsweise Buchhalterstellen beurteilen ließen, berichten einen mit 17,5 % in der Denkgegenüber 3,5 % in der Ablenkungsbedingung überaus schwachen Polarisierungseffekt, der zudem allein von der Verkäuferbeurteilung herrührt. Zu erklären, weshalb schemageleitetes Nachdenken über einen Verkäufer, nicht aber über einen Buchhalter zu konsistenteren Kognitionen führt, bleibt dem Leser vorbehalten.

Sämtliche Inkonsistenzen lösten sich auf, wenn das Gesetz "Thought intensifies feeling" in seiner allgemeinen Gültigkeit relativiert und auf kognitiv einseitig repräsentierte Gegenstände beschränkt würde. Wie das Phänomen der Gruppenpolarisierung nach Vinokur & Burnstein (1978) nur in einstellungshomogenen Diskussionsgruppen auftritt, würde nicht die gedankliche Beschäftigung mit einem Einstellungsobjekt generell, sondern lediglich das Nachdenken über einseitige Objekte zur selbstgenerierten Einstellungspolarisierung führen.

Auch aus dieser Sicht wäre der in Frage kommende Denkprozeß bestimmten Inferenzregeln unterworfern und mithin in Tessers Terminologie "geleitet". Leitend wäre hier allerdings nicht das zur Depolarisierung führende kognitive Schema, sondern vielmehr ein Denkprozeß, in dessen Zuge ausschließlich einseitig gerichtete Kognitionen salient werden. In Anlehnung an Gollobs (1974) Ausdehnung der Gleichgewichtsprinzipien auf den semantischen Bereich könnte ein solcher Prozeß, der konsistenztheoretischen Inspiration Tessers gemäß, als "kognitiver Bias" bezeichnet werden.

Ein solcher "kognitiver Bias" wäre nicht nur der theoretischen Integration des Selbstüberredungseffektes dienlich, sondern scheint auch Tessers Daten besser zu entsprechen als der problematische Schemabegriff. Daß in ausschließlich positiven oder negativen Eigenschaftswörtern gehaltene Personenbeschreibungen einseitig sind, steht außer Frage. Wenig strittig dürfte ferner sein, daß die Dimension kooperativ/kompetitiv, nahe der Freund/Feind-Dichotomie, mit den Urkategorien gut und böse quasi deckungsgleich ist (cf. Tesser & Danheiser, 1978). Darüber hinaus lassen sich Fußball-Halbstürmer (tackles) vermutlich nicht so leicht unidimentional repräsentieren wie Kleider (cf. Tesser & Leone, 1977), und auch der Verkäuferberuf dürfte für eine studentische Versuchspopulation leichter auf eine

gut/schlecht-Dichotomie reduzierbar sein als die wenig bekannte, für Außenstehende schwer definierbare Buchhaltertätigkeit (cf. Clary et al., 1978).

In Tessers Forschungsprogramm wäre daher kaum ein "schemainduzierter" Polarisierungseffekt auffindbar, der wegen der Einseitigkeit des Einstellungsobjektes sich nicht mit Gewinn zum "Bias-Effekt" umdeuten ließe. Auch die von Tesser zugunsten der Selbstüberredungstheorie interpretierten Ergebnisse Grushs (1976, cf. 8.4.1.4.), der die Polarisierung der Beurteilung von Wörtern positiver und negativer Denotation im Paradigma der bloßen Darbietung berichtet, dürften eher einem Positivitäts-Negativitäts-Bias entspringen denn einem komplexen kognitiven Verarbeitungsprozeß.

Es scheinen sich somit hinreichend theoretische und empirische Anhaltspunkte für eine Relativierung des von Tesser (1978) aufgestellten Polarisierungsgesetzes zu ergeben. Ohne die Substanz der Selbstüberredungstheorie - die kausale Wirkung des Denkens auf die Einstellung - anzutasten, könnte die selbstgenerierte Einstellungspolarisierung auf Situationen beschränkt werden, in denen sich das "bias-geleitete" Nachdenken über ein einseitig repräsentiertes Beurteilungsobjekt in der Mobilisierung zusätzlicher einseitiger Kognitionen erschöpft.

8.4.3. Zusammenfassung

In bezug auf den Einfluß der Ablenkung auf den Einstellungswandel sind die im Rahmen der Theorie der Selbstüberredung Tessers (1978) gewonnenen Erkenntnisse nicht zuletzt deshalb von herausragender Bedeutung, weil Tessers Ansatz ebenso wie Gegenargumentations-Hypothese und Theorie der kognitiven Reaktion auf der Annahme eines kausalen Zusammenhanges zwischen der gedanklichen Beschäftigung mit dem Einstellungsobjekt und der Einstellung zu diesem Objekt basiert.

Nach einer Darstellung des Ansatzes wurden die wichtigsten methodischen Bedenken formuliert; auch wurde hervorgehoben, daß in Abwesenheit jeglicher Überprüfung der tatsächlich stattfindenden Aktivitäten der Versuchspersonen der postulierten gedanklichen Auseinandersetzung mit dem Urteilsgegenstand ein rein hypothetischer Charakter anhaftet, der

es nicht ermöglicht, alternative Erklärungen der Effekte auszuschließen. Anhaltspunkt inhaltlicher Kritik war im wesentlichen Tessers zentraler Schemabegriff, der weder konzeptuell noch empirisch mit den relevanten Ergebnissen anderer Forscher vereinbar zu sein schien. Nachdem mit Hilfe der Theorie der persuasiven Argumente von Vinokur & Burnstein (1978) das Zustandekommen von Gruppenpolarisierungs- und -depolarisierungseffekten in Termini der salienten Urteilsgrundlage beleuchtet worden war, wurde vorgeschlagen, Tessers gedanklich verursachte Einstellungspolarisierung auf die Abrufung zusätzlicher konsistenter Kognitionen zurückzuführen. Als Voraussetzung eines solches Phänomens wurde die Einseitigkeit der kognitiven Repräsentation des Einstellungsobjektes genannt.

9. DER EMPIRISCHE GEHALT DER KAPAZITÄTSERKLÄRUNG : EINE ÜBERSICHT

Außer Anhaltspunkten für eine etwas qualitativere Sicht der Ablenkung (cf. 8.3.), ließen sich somit auch außerhalb der Überredungsforschung keine Ansätze finden, die den grundlegenden Kapazitätsmechanismus in Frage gestellt hätten. Kehrt man nun zu der Überredungsthematik zurück, lautet die Zwischenbilanz, die zum Abschluß der Darstellung der veröffentlichten Literatur geboten ist, entsprechend eindeutig : Der Ablenkungseffekt wird nahezu mit der auf die kognitive Reaktion erweiterten Gegenargumentations-Hypothese gleichgesetzt.

9.1. Die frühen Untersuchungen

Unter Zuhilfenahme des Rezeptionskriteriums (cf. 2.1.2. u. 4.3.2.) und des auf eine generelle "Situationsbedingtheit" ausgedehnten Begriffes der Widerstandsmotivation (cf. 2.1.2.1. u. 5.1.) vermag die originäre Gegenargumentations-Hypothese eine beeindruckende Palette unterschiedlicher Ergebnisse zu erklären.

Um dies zu veranschaulichen, wurde in der **Übersicht 9.1.** für die ohne Gedankenerhebung durchgeführten Ablenkungsexperimente die nach Baron und Mitarbeitern (1973) beziehungsweise nach Petty und Brock (1981) "kapazitätskonforme" Auslegung angegeben. Gelegentlich entspricht diese dominante Interpretation den ursprünglichen Schlußfolgerungen der Autoren nicht. Da diese devianten Stimmen aber im vorangegangenen zu Worte gekommen sind, soll lediglich ein Zeichen daran erinnern, daß die etablierte Interpretation sich über die Intentionen der veröffentlichenden Forscher hinwegsetzt.

Berücksichtigt man nämlich, daß von diesen einundzwanzig verschiedenen veröffentlichten Experimenten strenggenommen nur fünf einen positiven Ablenkungshaupteffekt sowie vier einen mehr oder weniger überzeugenden Interaktionseffekt der Ablenkung berichten, erscheinen solche Zusatzannahmen unverzichtbar.

Hinzuzufügen ist hier allerdings, daß diese überwiegend frühen Untersuchungen nicht allein dadurch zu kennzeichnen wären, daß keine Gedankenerhebung erfolgte. In mindestens fünf ist der ablenkende Charakter der Manipulation zweifelhaft : Über die in der Literatur (cf. Miller et al., 1967; Baron et al., 1973) kritisierte Persönlichkeits-Orientiertheits-Instruktion hinaus vermögen auch die Operationalisierungen von Kiesler & Mathog (1968) sowie Holt & Watts (1974)-Watts & Holt (1979, Exp. 2) nicht zu überzeugen. Ferner wurden frühe Daten überwiegend im Gruppenversuch erhoben und mit schwachen statistischen Verfahren ausgewertet; ganze Untersuchungen schließlich wurden effektungünstig geplant (z.B. Festinger et al., 1964, Southern California, cf. 5.1.1.).

Die in dieser Experimentengruppen geringe, nur 42,84 % betragende Erfolgsquote wäre demnach nicht einseitig dem Phänomen anzulasten.

Übersicht 9.1. Ablenkungsexperimente ohne Gedankenerhebung

Die Übersicht faßt in alphabetischer Reihenfolge die Ergebnisse derjenigen Experimente zusammen, die von ihren Autoren als Ablenkungsexperimente intendiert waren und ohne Gedankenerhebung durchgeführt wurden. Untersuchungen, die mit einer Ablenkungserklärung vereinbar sind aber nicht als solche geplant waren (Kapitel 7) wurden ebensowenig berücksichtigt wie Ablenkungsdaten, die von Nichtpsychologen veröffentlicht wurden (8.1.).

Mehrfach veröffentlichte identische Daten werden unter der jeweils bekannteren Referenz wiedergegeben. In Klammern wird auf die Textstelle verwiesen, an der die Untersuchung berichtet wurde. Wenn zwischen mehreren Experimenten einer Publikation keine theoretisch bedeutsamen Verfahrensunterschiede bestanden, wurde im Text nur der aussagekräftigste Versuch dargestellt; die jeweils für diesen Hauptversuch beschriebene Methode gilt infolgedessen auch für die Interpretation der weiteren Ergebnisse.

Bedeutung der Vergleiche Die Vergleiche beziehen sich in der Regel auf den Unterschied zwischen einer Kontrollbedingung ohne Ablenkung und einer bzw. mehreren Ablenkungsbedingungen.

Ausnahme sind lediglich die unter "Intensität" angeführten Ergebnisse; in diesem Fall wird ohne Einbeziehung der Kontrolldaten der Einfluß der Zunahme der Ablenkungsstärke wiedergegeben. Sofern in solchen Intensitäts-Experimenten eine Kontrollbedingung vorhanden ist, wird unter "gg.Kontroll" das Ergebnis des kritischen Vergleichs Kontoll vs.Ablenkung vermerkt.

"Modalitäts"-Angaben beziehen sich dagegen wiederum auf den Unterschied zur Kontrollgruppe.

Für mehrstufige Ablenkungsmanipulationen erfolgt nur eine einzige Angabe, wenn die Variation gegenüber der Kontrollbedingung in allen Ablenkungsgruppen gleichgerichtet ist; kurvilineare Ergebnisse, die über das Ausmaß der Variation hinaus mehr als eine Variationsrichtung widerspiegeln, werden in ihre Komponenten aufgeteilt.

Abkürzungen

s. : signifikant (p kleiner .05)
t. : tendenziell (p zwischen .05 und .10)
n.s. : nicht signifikant (p größer .10)

% : Prozentsatz der Versuchspersonen, die die Einstellung in die Richtung der Beeinflussung verändern

(x) : Der Kommentar nach Baron et al. (1973) bzw. Petty & Brock (1981) weicht von der Interpretation der veröffentlichenden Autoren ab

(F)+ : Ablenkung über eine irrelevante Fokussierung
(IS)+ : Ablenkung über eine irrelevante Stimulation
(ZA)+ : Ablenkung durch eine zweite Aufgabe

INT. : Interaktion

A : Ablenkung
G : Glaubhaftigkeit
GA : Gegenargumentation
I : Involviertheit
Komm. : Kommunikation
Th : Thema
V : Vorwarnung
Zm : Zeitpunkt der Einstellungsmessung

Autoren	Ablenkung	Thema	Einstellungswandel	Rezeption	Interpretation
1. Allyn & Festinger, 1961 (5.1.2.)	(F)+ Persönlichkeits-Orientiertheit	Führerschein	n.s. (% s. höher)	- .	GA-Hypothese, unzureichende Intensität
2. Breitrose, 1966 (4.3.1.)	(IS)+ komischer Stummfilm	. Neuseelandpolitik . Sehbrillen	n.s.	s. schlechter	Rezeption, Widerstands-motivation (cf. Themen)
3. Burgoon, Fraedrich & Bachman, 1979 (7.2.4.1.2.)	(ZA)+ Niederschrift des vor Signal zuletzt gelesenen Wortes	Heroin	s. weniger	-	Rezeption
4. Festinger & Maccoby, 1964 (Minnesota) (2.1., 13.5.)	(IS)+ komischer Stummfilm	Burschenschaften	n.s.	-	Örtliche Besonderheit
5. Festinger & Maccoby, 1964 (San Jose) (2.1.)	(IS)+ komischer Stummfilm	Burschenschaften	s. mehr	-	GA-Hypothese
6. Festinger & Maccoby, 1964 (Southern Calif.) (5.1.1.)	(IS)+ komischer Stummfilm	Burschenschaften	. I hoch : t. mehr . I niedrig : n.s.	n.s.	GA-Hypothese, Widerstandsmotivation
7. Freedman & Sears, 1965 (5.1.2.)	(F)+ Persönlichkeits-Orientiertheit	Führerschein	n.s. (% t. höher)	-	GA-Hypothese, unzureichende Intensität

Autoren	Ablenkung	Thema	Einstellungswandel	Rezeption	Interpretation
8. Haaland & Venkatesan, 1968 (4.1.3.)	(IS)+ & (ZA)+ . komischer Film . Fragebogen . beides	Wahlalter	s. weniger (sämtliche Gruppen)	s. schechter (sämtliche Gruppen)	Rezeption (x)
9. Keating & Latané, 1972 (5.1.1.)	(IS)+ Bildstörung	. Wehrdienst . Pornographie	insgesamt : s. mehr . intermittierend : mehr . kontinuierlich : Bumerang	-	GA-Hypothese, Habituation
10. Kiesler & Mathog, 1968 (7.2.4.1.2.)	(ZA)+ Abschreiben von Zahlen	. Uniformzwang . Geschlechtertrennung . Abendkurszwang . Bettkontrolle	INT.: s. . G hoch : mehr . G niedrig : weniger	-	GA-Hypothese
11. Miller & Levy, 1967 (7.3.3.1.)	(F)+ Persönlichkeits-Orientiertheit	Lehrerinnengehälter	t. weniger	-	Salienz negativer Kommunikatorattribute (x)
12. Regan & Cheng, 1973 (4.3.3.)	(IS)+ Musik	Zähneputzen	INT.: s. . einfache Komm.: n.s. mehr . komplexe Komm.: s. weniger	s. schlechter (beide Kommunikationen)	GA-Hypothese, Prozeß-Modell
13. Rosenblatt, 1966 (6.2.)	(IS)+ Diapositive	Röntgen-Prophylaxe	s. mehr	s. schlechter (bei starker A)	GA-Hypothese

Autoren	Ablenkung	Thema	Einstellungswandel	Rezeption	Interpretation
14. Rule & Rehill, 1970 (5.1.3.)	(IS)+ Alltagsgeräusche	Fernsehunterricht	INT.: s. . Erfolg : mehr . Mißerfolg : keiner	besser	Widerstandsmotivation nur bei hohem Selbstwert (x)
15. Shaue & Meador, 1969 (5.1.1.)	(IS)+ Diapositive	Rassentrennung	s. mehr	s. schlechter	GA-Hypothese (x)
16. Silverman & Regula, 1968 (6.3.)	(IS)+ Bandrauschen	Studiengebühren	(Absicht x Intensität) INT.: s. gg. Kontroll : n.s. Intensität : s. mehr	-	keine
17. Yohs & Garrett, 1968 (4.3.1.)	(ZA)+ mathematische Aufgaben	Ku-Klux-Klan	s. weniger	s. schlechter	Rezeption (x)
18. Watts & Holt, 1979, Exp. 2 (5.1.2.)	(IS)+ weißer Druck auf schwarzem Grund	. Entwicklungshilfe . Kaufkraft . Berufsgeistlichkeit . Aufrüstung	(A x V x Zm) INT.: s. .1. Messung : mehr .2. Messung : weniger	s. schlechter	GA-Hypothese
19. Zimbardo, Snyder, Thomas, Gold & Gurwitz, 1970, Exp. 1 (6.1.)	(ZA)+ Buchstabenaddition	Th1.Sommerferien Th2.sektiererische Schulen	n.s. (Th2 : % s. höher)	s. schlechter	GA-Hypothese, Rezeption (x)

Autoren	Ablenkung	Thema	Einstellungswandel	Rezeption	Interpretation
20. Zimbardo, Snyder et al., 1970, Exp. 2 (6.1.)	(ZA)+ Buchstabenaddition	Sommerferien	n.s.	s. schlechter	Rezeption, undifferenzierter Aufgaben-Set
21. Zimbardo, Snyder et al., 1970, Exp. 3 (6.1.)	(ZA)+ Buchstabenaddition	Sommerferien	insgesamt : s. mehr .Komm.-Set : s. mehr .Aufgaben-Set : n.s. weniger	s. schlechter	GA-Hypothese (x)

9.2. Ablenkung und Gedanken

In bezug auf die Erfolgsquote bieten die Untersuchungen, in denen eine Gedankenerhebung durchgeführt wurde (**Übersicht 9.2.1.**), ein drastisch verändertes Bild. Unter Ausschluß der Intersitätsexperimente (Lammers et al., 1980; Petty et al., 1976, Exp. 2), die keine Überprüfung des Ablenkungseffektes per se zulassen, ist lediglich MacCann Haslett (1976) außerstande, einen signifikanten Ablenkungshaupt- oder Interaktionseffekt auf die Überredung zu berichten, so daß besagte Erforgsquote 88,88 % beträgt.

Abgesehen von strengeren Veröffentlichungskriterien und einer besseren Methodologie liegt in Anbetracht einer solchen Zunahme der Gedanke nahe, der Erhebung der kognitiven Reaktion sei eine bemerkenswert effektpotenzierende Wirkung eigen (cf. 13.1.5. und 13.5.).

Unleugbar ist jedoch die beeindruckende Übereinstimmung zwischen Zunahmen des Einstellungswandels und Abnahmen der Anzahl an Gegenargumenten. Mit Ausnahme der Ergebnisse Romers (1979a) belaufen sich die Inkonsistenzen auf das Intensitäts-Experiment von Lammers & Becker (1980), die versuchspersonenmäßig unzureichend besetzte Untersuchung MacCann Hasletts (1976) und das Ergebnis für geringe Widerlegbarkeit von Petty, Wells & Brock (1976, Exp. 2). Käme man der Gepflogenheit nach, in der Tradition der Gegenargumentations-Hypothese nur die negative kognitive Aktivität der Rezipienten zu berücksichtigen, wären Falsifikationsbemühungen darauf angewiesen, theoretisch oder methodisch den einstellungsvermittelnden Charakter der aufgelisteten Gedanken in Zweifel zu ziehen : Vom empirischen Standpunkt scheint die Abnahme der Anzahl der Gegenargumente extrem überzeugend.

Die Variationen der Proargumente beziehungsweise der Gesamtproduktion wirken demgegenüber quasi spiegelbildlich umgekehrt. Von sämtlichen Bedingungen aller Experimente bestätigt lediglich die 3 Quellen-3 Argumente-Bedingung von Harkins & Petty (1981a) die Vorhersagen der Theorie der kognitiven Reaktion, da dem signifikanten Rückgang des Einstellungswandels die entsprechende Abnahme der - hier übrigens dominanten - Proargumente gegenübersteht. Eine parallele Übereinstimmung ist darüber hinaus noch in der völligen Ablenkungsresistenz der einstellungskonform behandelten Versuchspersonen von Lammers & Becker (1980) zu finden - alle weiteren Variationen oder Nichtvariationen der

dominanten oder nichtdominanten Proargumente sowie der Gesamtproduktion sind mit der Kapazitätserklärung des Ablenkungseffektes strenggenommen unvereinbar.

Übersicht 9.2. Ablenkungsexperimente mit Gedankenerhebung

Die Übersicht faßt in alphabetischer Reihenfolge die Ergebnisse der Ablenkungsexperimente zusammen, in denen ein Gedankenerhebungs-Verfahren angewendet worden ist.
In Teil 9.2.1. sind diejenigen Untersuchungen zu finden, die im Überredungsparadigma durchgeführt wurden. Teil 9.2.2. enthält die zwei Experimente, in denen die Erhebung ohne vorherige Kommunikationsdarbietung erfolgte.

Textverweise und Bedeutung der Vergleiche : wie Übersicht 9.1.

zusätzliche Abkürzungen

A$\not$: Intensitäts-Experiment, in dem keine Kontrolldaten (ohne Ablenkung) erfaßt wurden

Arg. : Argument(e)

e-konf.: einstellungskonformer Kommunikations-Standpunkt

GP : Gedanken-Gesamtproduktion
Instr. : Instruktion
PA : Proargumente (positive Gedanken)
Q : Quelle

R^b : signifikante Rezeptionsbeeinträchtigung auf zumindest einem Maß

TR. : Trend
W : Widerlegbarkeit

Übersicht 9.2.1. Untersuchungen im Überredungsparadigma

Autoren	Ablenkung	Thema	Einstellungswandel	Gegenargumente	Prearguments und/oder Gesamtproduktion
22. Harkins & Petty, 1981a (5.3.4.3.)	(ZA)+ Buchstabenaddition	Prüfung	INT.: s. . 3 Q - 1 Arg.: n.s. . 1 Q - 3 Arg.: n.s. . 3 Q - 3 Arg.: s. weniger	"unbeeinflußt"	Int.: s. . 3 Q - 1 Arg.: n.s. weniger . 1 Q - 3 Arg.: n.s. mehr . 3 Q - 3 Arg.: s. weniger
23. Insko, Turnbull & Yandell, 1974 (5.3.3.)	(ZA)+ Buchstabenaddition - R^b -	Sommerferien	s. mehr	s. weniger	PA : s. mehr GP : Zunahme
24. Keating & Brock, 1974 (5.3.2.)	(IS)+ & (ZA)+ Ablenkungsmaschine mit visueller, vokaler, motorischer oder vokal-motorischer Reaktion	Studiengebüren	gg. Kontroll : s. mehr Intensität : s. mehr Modalität : visuell n.s. sonst s. mehr	gg. Kontroll : s. weniger Intensität : s. weniger Modalität : vokal t. weniger; sonst n.s.	keine Angabe
25. Lammers & Becker, 1980 (5.3.4.2.)	(ZA)+ Skalierung v. Diapositiven - Aø -	Studiengebührenerhöhung . Komm.1 : contra e-konf . Komm.2 : pro	Intensität n.s. (Diskrepanz-verschiebungen s.)	Intensität Komm. 1 : n.s. Komm. 2 : s. weniger	Intensität Komm. 1 : n.s. Komm. 2 : n.s.

Autoren	Ablenkung	Thema	Einstellungswandel	Gegenargumente	Proargumente und/oder Gesamtproduktion
26. MacCann Haslett, 1976 (5.3.2.)	(IS)+ & (ZA)+ akustische oder visuelle Reize mit passiver, motorischer o. vokaler Reaktion	Zwangssterilisierung	gg. Kontroll : n.s. Intensität : s. mehr Modalität : n.s.	gg. Kontroll : s. weniger Intensität : s. weniger Modalität : akustisch s. mehr	GP : "unbeeinflußt"
27. Osterhouse & Brock, 1970, Exp.1 (5.3.1.)	(ZA)+ Ablenkungsmaschine mit vokaler Reaktion - R^b -	Studiengebühren	t. mehr	s. weniger	keine Angabe
28. Osterhouse & Brock, 1970, Exp.2 (5.3.1.)	(ZA)+ Ablenkungsmaschine mit vokaler Reaktion - R^b -	Studiengebühren	s. mehr	s. weniger	GP : "unbeeinflußt"
29. Petty, Wells & Brock, 1976, Exp.1 (7.2.4.2.)	(ZA)+ Kodierung irrelevanter visueller Reize - R^b -	Studiengebühren	INT. : s. . W hoch : s. mehr . W niedrig : s. weniger	. W hoch : t. weniger . W niedrig : n.s.	. W hoch : n.s. mehr . W niedrig : n.s. weniger
30. Petty, Wells & Brock, 1976, Exp.2 (7.2.4.2.)	(ZA)+ Kodierung irrelevanter visueller Reize - $A\phi$ -	gg. Studiengebührenerhöhung - e-konf.-	Intensität INT. : s. . W hoch : s. mehr . W niedrig : n.s. weniger	Intensität INT. : t. . W hoch : s. weniger . W niedrig : n.s.	Intensität INT. : s. . W hoch : n.s. . W niedrig : s. weniger

Autoren	Ablenkung	Thema	Einstellungswandel	Gegenargumente	Proargumente und/oder Gesamtproduktion
31. Romer, 1979a, Exp. 1 (6.4.)	(ZA)+ Niederschrift des vor Signal zuletzt gehörten Wortes - R^b -	Darlehen statt Stipendien	TR. : s. . A mittel : mehr . A hoch : weniger	Romer-Index : s. mehr	keine Angabe
32. Romer, 1979a, Exp. 2 (6.4.)	(ZA)+ Niederschrift des vor Signal zuletzt gehörten Wortes - R^b -	Studiengebühren	TR. : s. . A mittel : mehr . A hoch : weniger	. Brock-Index : TR. : s. . A mittel : weniger . A hoch : mehr . Romer-Index : s. mehr	keine Angabe

Übersicht 9.2.2. Ablenkung und antizipatorischer Einstellungswandel

Autoren	Ablenkung	Erhebungsthema	antizipatorischer Einstellungswandel	Gegenargumente	Proargumente und/oder Gesamtproduktion
33. Baron & Miller, 1969 (7.2.4.1.1.)	Persönlichkeits-Orientiertheit	Minderheiten	n.s.	INT. : t. . G hoch : n.s. weniger . G niedrig : s. mehr	keine Angabe
34. Lammers, 1982 (7.3.1.)	Bewertung irrelevanter Diapositive - A/ -	"Busing"	Intensität n.s.	Intensität . GA-Instr.: s. mehr . PA-Instr.: n.s.	Intensität . GA-Instr.: n.s. . PA-Instr.: s. mehr

Nichtsdestoweniger bliebe festzuhalten, daß abgesehen von den Ergebnissen für die zumeist "nichtdominanten" positiven Gedanken nicht nur die Intuition, sondern auch die Empirie für die Kapazitätserklärung der Ablenkung spricht.

Deren Gewicht ist denn auch so groß, daß Burgoon, Cohen, Miller & Montgomery (1978) es als selbstverständlich empfanden, in einem "impftheoretisch" inspirierten Widerstandsmodell sämtliche Überredungsvariablen nach ihrem ablenkenden Einfluß zu kategorisieren. In dieser anspruchsvollen Applikation kommt gleichsam der gesamte Überredungsbereich auf dem ursprünglich fachlich deplacierten, paradoxen Ablenkungseffekt zu tragen - eine Entwicklung, die ohne Beispiel scheint.

10. VON UNERREICHTEN KAPAZITÄTZGRENZEN

Infolge dieser theoretischen Sachlage war ursprünglich geplant, ein Modell zu entwickeln, das durch die Identifikation antezedenter Variablen die Ablenkungs-Prozeß-Analyse von Wyer (1974) spezifizieren sollte.

Aus dieser Perspektive zielte ein erster Vorversuch (Experiment I) auf die Ermittlung einer optimalen Ablenkungsintensität. Ferner wurden Versuche zur Überprüfung einer Involviertheits- (Experiment II) und Textkomplexitätsmanipulation (Experiment III) durchgeführt, in deren Rahmen zudem eine Erhebung der subjektiv wahrgenommenen Dimensionen der Glaubhaftigkeit (Erhebung III) stattfand. Weil die beiden letzgenannten Vorversuche nicht nur empirisich weitgehend ergebnislos blieben, sondern rückblickend auch theoretisch trivial erscheinen, wird nachfolgend nur das erste Experiment berichtet.

10.1. Die Präliminarverfahren

10.1.1. Die Themenerhebung (Erhebung I)

Um der theoretisch bedeutsamen "Involviertheits-Randbedingung" zu genügen wurde zunächst ermittelt, welche aktuellen gesellschaftlichen und politischen Fragen die Tübinger Studentenschaft bewegten. Zu den hierzu ursprünglich geplanten Gruppendiskussionen fanden sich jedoch nur sechs freiwillige Teilnehmer ein. Infolgedessen führte ein Helfer der Verfasserin eine Umfrage bei weiteren dreißig Studenten geisteswissenschaftlicher Fächer, das Fach Psychologie ausgenommen, durch. Aus der Kategorisierung der spontan genannten, "besonders wichtigen und interessanten Fragen" (cf. Anhang) ergaben sich die in **Tabelle 10.1** aufgelisteten Themenbereiche.

10.1.2. Die Analyse der Einstellung zur Nato-Nachrüstung (Erhebung II)

Gegen eine Entschädigung von 5 DM wurden anschließend 16 weibliche und 13 männliche Tübinger Studenten aller geisteswissenschaftlicher Fächer (einschließlich Psychologie) von drei Helfern der Verfasserin für die Teilnahme an einer "Erhebung sozialer Vorstellungen" im Psychologischen Institut gewonnen.

Zum Zweck der Ermittlung salienter modaler Meinungen über die Themenbereiche "Abrüstung" und Umweltschutz" wurden die Probanden darin gebeten, in Anlehnung an Ajzen & Fishbein (1980) jeweils zehn Minuten lang "sämtliche Ideen, Begriffe, Werte, Eigenschaften und Zusammenhänge", die sie mit den beiden Themen in Verbindung brachten, schriftlich aufzulisten. Die Reihenfolge der Themen war ausbalanciert; zusätzlich wurde erfragt, ob beziehungsweise durch welche Medien sich die Probanden über das jeweilige Thema informierten sowie welche Quellen zur betreffenden Frage für besonders glaubhaft gehalten wurden (cf. Anhang).

Tabelle 10.1. Erhebung I : Involvierende Themen

(Probanden insgesamt N = 36, 21 Männer und 15 Frauen; Mehrfachnennungen möglich. Zeitpunkt der Durchführung :November 1982)

	Nennungen in Prozent der Probanden
Frieden und Abrüstung	61,11 %
aktuelle Innenpolitik (z.B. Regierungswechsel)	50,04 %
Umweltschutz	47,26 %
Arbeit und Soziales (z.B. Arbeitslosigkeit)	41,70 %
Gesellschaft (z.B. alternatives Leben, Gefühlsverarmung, Orientierungslosigkeit, Datenschutz)	36,14 %
Ausländer und Asylanten	33,36 %
Bildungspolitik (z.B. BAFÖG)	25,02 %
Entwicklungspolitik	25,02 %
Persönliche Freiheiten (z.B. Drogen, Homosexualität)	22,22 %
Wirtschaft (z.B. Weltwirtschaftskrise)	13,90 %
Frauen (z.B. Gleichberechtigung, Gewalt)	11,11 %
Medienpolitik	8,34 %
Religion	8,34 %
"deutsche"Fragen (z.B. Wiedervereinigung, Vergangenheitsbewältigung)	5,56 %
europäische Integration	5,56 %
Wohnungsnot	5,56 %
Sonstiges	13,90 %

Die Inhaltsanalyse dieser Angaben ermöglichte es, für das Thema "Abrüstung" sieben Meinungen (beliefs) zu identifizieren, die zusammen 72,22 % der Nennungen subsumierten. Die Summe der auf dieser Grundlage konstruierten Erwartungs-Wert-Items (cf. Fishbein & Ajzen, 1975) stellten das in Experiment I verwendete Maß der Einstellung zur Nato-Nachrüstung dar[8].

In derselben Logik wurde eine Kommunikation verfaßt, die die Nato-Nachrüstung über die gezielte Widerlegung der modalen salienten Meinungen befürwortete.

---

[8] Erst bei der Auswertung wurde bemerkt, daß das "Politiker-Item" (VT : A19xB01, NT : A15xB11, cf. Anhang) in keiner eindeutigen Beziehung zu der Einstellung zur Nato-Nachrüstung stand. Um subjektive Interpretationen zu vermeiden wurde das Item aus der Berechnung der Erwartungs-Wert-Einstellung ausgeschlossen, die infolgedessen nur auf den übrigen 6 Items, entsprechend 58,92 % der Nennungen, basiert.

10.2. Der Ablenkungsmaschinen-Versuch (Experiment I)

Mit einem einfaktoriellen Vortest-Nachtest-Versuch, in dem der Faktor Ablenkung über sechs Stufen variiert wurde, sollte eine optimale Ablenkungsintensität ermittelt werden. Erwartet wurde ein quadratischer Einstellungstrend, der eine ablenkungsbedingte Zunahme bei schwachen Intensitäten, eine Abnahme des Wandels bei hohen Ablenkungsniveaus widerspiegeln sollte.

10.2.1. Variablen und Versuchsablauf

Versuchspersonen waren 24 weibliche und 36 männliche Tübinger Studenten geisteswissenschaftlicher Fächer außer Psychologie, die in der Zeit vom 17. Januar bis zum 4. Februar 1983 von drei Helfern der Versuchsleiterin in diversen universitären Einrichtungen für die Mitwirkung an "einem Aufmerksamkeitsexperiment" gewonnen wurden. Die Teilnehmer suchten sich einen einstündigen Einzeltermin aus und fanden sich mit Hilfe eines ihnen ausgehändigten Stadtplanes im Raum 104 des Psychologischen Institutes ein. Die Teilnahmeentschädigung betrug zunächst 5 DM, mußte aber wegen mangelnder Mitwirkungsbereitschaft auf 10 DM angehoben werden.

Von der Versuchsleiterin erfuhren die Teilnehmer in der Begrüßung, daß es sich um ein Experiment über kognitive Informationsverarbeitung handele, in dem es im wesentlichen darum gehe, sich eine Rede anzuhören und gleichzeitig eine Aufmerksamkeitsaufgabe durchzuführen. Letztere wurde damit begründet, daß die interessierenden qualitativen psychologischen Prozesse möglichst lebensnah untersucht werden sollten, was, der Informationsflut des modernen Lebens entsprechend, das Vorhandensein mehrerer Informationsquellen erfordere (cf. Anhang).

Im Vortest wurden die sieben kritischen Erwartungen sowie die entsprechenden Werte zusammen mit dreiundzwanzig Filleritems erfaßt (cf. Anhang).

Anschließend zogen die Teilnehmer eine Versuchspersonennummer zwischen 1 und 60, deren Code die Ablenkungsintensität und damit die mit 10 Teilnehmern besetzte Versuchsbedingung bestimmte.

Ablenkung war die sogenannte "Ablenkungsmaschine", die nach den Angaben von Osterhouse & Brock (1970, cf.5.3.1.) im Psychologischen Institut nachgebaut worden war. Die vier numerierten Lämpchen konnten entweder überhaupt nicht (a_0) oder aber 7-(a_1), 14-(a_2), 17-(a_3), 21-(a_4) und 30-Mal pro Minute (a_5) in vorprogrammierter Reihenfolge aufleuchten. Die Aufgabe der Versuchspersonen bestand darin, die Nummer des jeweils aufleuchtenden Lämpchens laut anzusagen.

Gleichzeitig wurde die 7 Minuten 54 Sekunden lange Tonbandaufnahme der beschriebenen Anti-Abrüstungs-Kommunikation dargeboten. Darin verlas ein Kollege der Versuchsleiterin die gekürzte Fassung einer Rede, die vorgeblich ein Hamburger Professor für Politologie in einer Tageszeitung veröffentlicht hatte (cf. Anhang).

Den Versuchspersonen wurde nochmals bedeutet, daß zwar "wie beim Autofahren" das Anhören der Rede und das Ansagen der Lämpchennummern gleichzeitig durchgeführt werden müsse, die Rede aber die wichtigere der beiden Aufgaben sei. Obwohl nämlich Detektionsfehler von der Versuchsleiterin unmittelbar und ostentativ festgehalten wurden, sei nachfolgend ein Test zu beantworten, in dem das Verständnis des Inhalts gemessen werde.

Unmittelbar im Anschluß an die Behandlung wurden die Versuchspersonen aufgefordert, drei Minuten lang schriftlich alle diejenigen Gedanken anzugeben, die ihnen während des Anhörens der Rede in den Sinn gekommen waren. Nachfolgend wurde die persönliche Involviertheit sowie die Einschätzung des Verfassers der Rede erhoben. Fünfzehn Multiple-choice-Fragen ermöglichten die Berechnung der Rezeptionsleistung. Abschließend wurde wiederum die Erwartungs-Wert-Einstellung zur Nato-Nachrüstung gemessen (cf. Anhang).

10.2.2. Darstellung der Ergebnisse

Die Kovarianzanalyse der Erwartungs-Wert-Einstellungen wies einen signifikanten Einfluß der sechsstufigen Ablenkungsmanipulation aus ($F(5,53) = 3,58$, p kleiner .01). Wie aus **Tabelle 10.2.** ersichtlich, war der Trend der adjustierten Mittelwerte jedoch quintisch ($F(1,53) = 13,78$, p kleiner .001).

Weil zudem der Kontrast zwischen dem Mittelwert der Kontrollgruppe und dem Mittelwert der fünf Ablenkungsbedingungen statistisch nicht bedeutsam ist (a_0 vs. $(a_1 + a_2 + a_3 + a_4 + a_5)/5$, $F(1,53) = 2,08$, p kleiner .18), scheint das Ergebnis insgesamt daherzurühren, daß der Bumerangwandel in der Ablenkungsbedingung a_2 zu hochsignifikanten Unterschieden zwischen dieser und den übrigen Ablenkungsbedingungen führt (z.B. a_2 vs. a_3 , $F(1,53) = 11,24$, p kleiner .01). Schließt man die Bumerangbedingung a_2 aus dem Versuchsplan aus, verliert der Einstellungswandel jegliche Bedeutsamkeit ($F(4,44) = 1,56$, p kleiner .22).

Die Gedanken, die die Versuchspersonen infolge der "allgemeinen Erhebungsinstruktion" aufgelistet hatten, wurden entsprechend dem von Cacioppo und Mitarbeitern (1981, cf. Tabelle 5.3.) adaptierten Verfahren inhaltsanalysiert. Keine einzige der Komponenten der kognitiven Reaktion zeigte auch nur annäherend einen Einfluß der Ablenkungsmanipulation.

Insbesondere für die als kommunikationsinduzierte, negative themenrelevante Gedanken definierten Gegenargumente (P3.U2.Z1) konnte der Ablenkungseffekt varianzanalytisch nicht nachgewiesen werden ($F(5,54) = 0,77$, n.s.); auch war die theoretisch bedeutsame Produkt-Moment-Korrelation mit der Nachtest-Einstellung nahezu gleich Null ($r = -0,03$, $FG = 58$, n.s.).

Bemerkenswert erschien ferner, daß die Versuchspersonen zwar im Durchschnitt 6,76 Gedanken insgesamt auflisteten, der Anteil der Gegenargumente aber nur 24,38 % oder 1,65 im Mittel betrug. Diese geringe Zahl schien dadurch bedingt, daß im Gegensatz zu sämtlichen veröffentlichten Ablenkungsexperimenten nicht allein die themenrelevanten Gedanken, sondern die kognitive Reaktion während der Darbietung der Kommunikation erhoben worden war; nicht repräsentativ dürfte daher

Tabelle 10.2. Experiment I : Erwartungs-Wert-Einstellungen

(adjustierte Mittelwerte)

	ABLENKUNG					
	a_0	a_1	a_2	a_3	a_4	a_5
Vortest : - 15,02	- 13,22	- 5,22	- 17,95	- 5,39	- 9,13	- 7,21

sein, daß sich die Mehrheit der gedanklichen Produktionen mit kommunikationsirrelevanten Belangen, wie etwa "Habe die Reihenfolge der Blitze jetzt raus", "Meine Freundin in der Schweiz" oder "Wann hört das endlich auf ?" befaßte.

Zwischen den negativen Gedanken insgesamt - einschließlich der bloßen negativen Affektäußerungen - und der Nachtest-Einstellung bestand denn auch die einzige signifikante Gesamtkorrelation ($r = -0{,}254$, FG = 58 , p kleiner .05), dies obwohl der Ablenkungseffekt auf die negativen Gedanken trivial war ($F(5,54) = 1{,}26$, n.s.).

Schließlich soll noch erwähnt werden, daß nicht nur die verschiedenen Komponenten der kognitiven Reaktion, sondern auch das Gesamtvolumen der gedanklichen Produktionen von der Ablenkung unbeeinflußt blieb ($F(5,54) = 0{,}79$, n.s.).

Das herausragende Ergebnis dieser Untersuchung betrifft indessen die Rezeptionsleistung, deren Varianzanalyse einen signifikanten Ablenkungseffekt erbrachte ($F(5,54) = 2{,}98$, p kleiner .025). Erwartungskonträr zeigte sich jedoch nicht die lineare ablenkungsbedingte Verständnisbeeinträchtigung, sondern ein quadratischer Trend ($F(1,54) = 10{,}82$, p kleiner .01). **Abbildung 10.1.** zeigt, daß die fünf Ablenkungsgruppen zusammen zwar weniger Inhaltsfragen richtig beantworteten als die Kontrollgruppe (a_0 vs. $(a_1 + a_2 + a_3 + a_4 + a_5)/5$, $F(1,54) = 7{,}2$, p kleiner .01). Die Versuchspersonen jedoch, die 30 Reizen pro Minute ausgesetzt worden waren, unterschieden sich in ihrem Inhaltsverständnis nicht von den Teilnehmern, die ohne jede Ablenkung nur die Kommunikation anhören mußten (a_0 vs. a_5 , $F(1,54) = 0{,}7$, n.s.).

Weil sich dagegen die Bumerang-Bedingung a_2 im Vergleich zu der Kontrollbedingung durch ein besonders niedriges Rezeptionsniveau auszeichnet (a_0 vs. a_2 , $F(1,54) = 7{,}44$, p kleiner .01), wurde die Hypothese erwogen, der Bumerang-Einstellungswandel rühre von diesem inadäquaten Inhaltsverständnis her. Diese Annahme läßt sich aber insofern nicht erhärten, als weder die Gesamtkorrelation zwischen Rezeptionsleistung und Nachtest-Einstellung ($r = +0{,}159$, FG = 58 , n.s.) noch die Korrelation innerhalb der Bumerang-Gruppe ($r = +0{,}22$, FG = 8 , n.s.) signifikant ist.

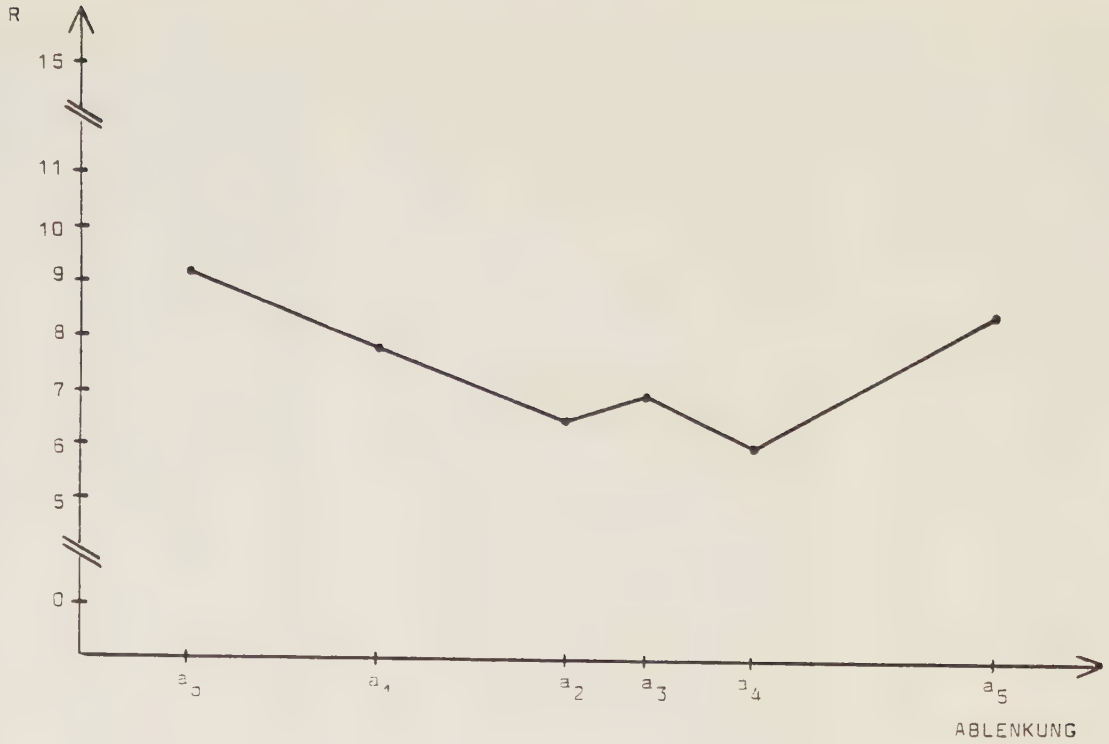


Abbildung 10.1. Experiment I, Rezeption (Mittelwerte)

Wenn überhaupt ein Kausalzusammenhang bestünde, so wäre die Nachtest-Einstellung am ehesten von der Bewertung des Redenautors bedingt : Über die Gesamtkorrelation hinaus (r = + 0,30 , FG = 58 , p kleiner .02) zeigt sich auch innerhalb der Bumerang-Bedingung ein erwähnungswürdiger Zusammenhang (r = + 0,64 , FG = 8 , p kleiner .05).

10.2.3. Interpretation

Diese Ergebnisse waren mit einer Kapazitätserklärung des Ablenkungseffektes nicht zu vereinbaren. Daß Personen, die acht Minuten lang alle zwei Sekunden eine Nummer ansagen mußten, den Inhalt der gleichzeitig dargebotenen Kommunikation ebensogut rezipierten wie Teilnehmer, die über das Zuhören hinaus nichts weiter zur tun brauchten, widersprach der auch für minder anspruchsvolle Ablenkungsmanipulationen unverzichtbaren Annahme, wonach die ablenkende Aufgabe die verfügbaren Verarbeitungsressourcen entscheidend vermindert. Dies schien konsistent mit dem Umstand zu sein, daß auch die als phänomentreuer empfundene Wiedergabe der tatsächlich während der Darbietung generierten Gedanken keinen ablenkungsbedingten Rückgang erkennen ließen.

Obwohl signifikant, war ferner auch der Trend der Erwartungs-Wert-Einstellungen in Termini der Gegenargumentations-Hypothese nicht nachvollziehbar.

Zur Erklärung dieses unrepräsentativen Ergebnisses sind zum einen gravierende Mängel des Versuches unverkennbar. So verursachte die absichtlich komplexe Formulierung der Items, die die Memorierung der Inhalte verhindern sollte, über eine ungebührliche Versuchsdauer hinaus (generell länger als eine Stunde) vermutlich zahlreiche Mißverständnisse; auch die Instruktionen waren offensichtlich unklar. Zudem wirkte sowohl die Ablenkungsaufgabe als auch der Stil der Versuchsleiterin aversiv.

Anders als der erratische Einstellungswandel lassen sich mit diesen Experimentierfehlern aber weder die Invarianz der kognitiven Reaktion noch der Rezeptionstrend erklären - zumal der Text der Kommunikation mit Blick auf den unmittelbar darauffolgenden Komplexitätsvorversuch

(Experiment III) so verfaßt worden war, daß einschlägige statistische Stilindikatoren eine hohe Verständlichkeit dokumentierten, die auch empirisch bestätigt wurde.

Im Sinne einer positiveren Auslegung der Ergebnisse wurden daher folgende untypische Aspekte des Experiments berücksichtigt :
- die Verwendung des Erwartungs-Wert-Einstellungsmaßes anstatt der gängigen, globalen Einstellungsskala
- die Erhebung sämtlicher Gedanken, wodurch die Versuchspersonen nicht einseitig und reaktiv zum Auflisten der Konsequenzen der kritischen Maßnahme aufgefordet waren.

Als deutliche Widerlegung der Theorie der kognitiven Reaktion wurde gewertet, daß die Versuchspersonen sich ganz offensichtlich während der Darbietung der Kommunikation wenig mit deren Inhalt befassen. Wenn aber spontan gar keine kognitive Reaktion ausgelöst wird, kann weder die Ablenkung eine nichtvorhandene kognitive Aktivität beeinträchtigen noch die Einstellung von unauffindbaren Gedanken determiniert werden, was aus den entsprechenden Daten auch hervorzugehen schien.

Daß die veröffentlichte Literatur allgemein Korrelationen zwischen Einstellung und Gedanken berichtet, schien aus dieser Sicht in nicht geringem Maße daherzurühren, daß eine Instruktion zum Auflisten der Konsequenzen einer Maßnahme und die Frage nach der globalen Einstellung zu dieser Maßnahme in quasi identischem Wortlaut formuliert werden, so daß der untersuchte Zusammenhang für jede Versuchsperson unmittelbar einsichtig ist. Wenn man sich aus Anlaß der Erhebungsintruktion Konsequenzen einer Maßnahme überlegt und typischerweise kurz darauf nach der Einstellung zu dieser Maßnahme gefragt wird, sprechen schon Konsistenzbestrebungen und Festlegungseffekte für die Abgabe eines Einstellungsratings, das mit der Polarität der aufgelisteten Konsequenzen in etwa übereinstimmt. Demgegenüber war in dem vorliegenden Experiment der Zusammenhang zwischen der Erwartungs-Wert-Einstellung und den Gedanken, die man während des Anhörens der Rede hatte, weniger leicht zu erraten, was für das Zustandekommen einer artefaktischen Korrelation tatsächlich nicht förderlich sein dürfte.

Die Kapazitätserklärungen allgemein und die Theorie der kognitiven Reaktion im besonderen wurden mithin als empirisch widerlegt betrachtet. Eine über die berichteten Daten hinaus gültige Alternativ-

erklärung für den Einfluß der Ablenkung auf den Einstellungswandel wurde von den Versuchspersonen selbst suggeriert : In der Tat zeigten sich die Teilnehmer am Ende des Versuchs in auffallendem Maße besorgt, ihre (Rezeptions-) "Testleistung" in Erfahrung zu bringen.

Eine Artefakterklärung im Sinne der Konzentrationshypothese (cf. 6.3.) schien infolgedessen um so naheliegender, als bereits die Helfer der Versuchsleiterin das Experiment als Aufmerksamkeitsversuch dargestellt hatten; auch war die Ankündigung der gleichzeitigen Durchführung zweier Aufgaben Schwerpunkt der Begrüßung. In Anlehnung an Zimbardo, Snyder und Mitarbeiter (1970, cf. 6.1.) war zudem unmittelbar vor der Darbietung noch wiederholt worden, daß das Anhören der Rede wesentlich sei; begründet wurde diese relative Wichtigkeit mit dem Hinweis auf den nachfolgenden "Test". Man wäre vermutlich nicht anders vorgegangen, wenn man in einem allgemeinpsychologischen Versuch die Teilnehmer zu einer besonders guten Konzentrationsleistung hätte anregen wollen.

Der Rezeptionstrend wäre rekonstruierbar, wenn man unterstellte, daß sich Versuchspersonen in der Besorgnis un eine gute "Testleistung" mehr anstrengen, sofern sie die Konzentrationsbedingungen als schwierig wahrnehmen. Bei geringen Ablenkungsintensitäten würde dagegen ein solcher situativer Druck noch nicht empfunden, so daß der langweilige, repetitive Charakter der Ablenkungsaufgabe obsiegt und die Aufmerksamkeit entsprechend sinkt.

Die durch den Konzentrationssmessungs-Verdacht bedingte Tendenz, Einstellungsratings abzugeben, die die Güte der eigenen Konzentrationsfähigkeit demonstrieren, würde sich hingegen ebensowenig wie der Zusammenhang mit den Gedanken auf einem Maß widerspiegeln, dessen Bezug zu Kommunikation und Einstellungsobjekt wenig erkennbar ist. Aufgrund seiner höheren Sensitivität wäre das Erwartungs-Wert-Einstellungsmaß andererseits in der Lage, sämtliche tatsächlich vonstatten gehende Prozesse zu erfassen. So würde im Gegensatz zu den gängigen klassischen, wenig sensitiven Maßen auch die affektbedingten Einstellungsvariationen festgehalten, deren Ursache in individuellen Unterschieden in der Interaktion mit der Versuchsleiterin und in der subjektiven Wirkung der Ablenkungsaufgabe und -intensität zu suchen wäre. In dieser Eventualität würde der erratische Einstellungstrend belegen, daß die wahrhaftige Wirkung der Ablenkung auf den Einstellungswandel sich aus der mehr oder weniger großen Toleranz der Versuchspersonen für das Ablenkungsexperiment ergibt.

Aus Experiment I ging somit zusammenfassend hervor, daß der grundlegende Kapazitätzsatz um so überzeugender widerlegt zu sein schien, als die durchgeführte, vergleichsweise anspruchsvolle Ablenkungsmanipulation nicht ausreichte, das Inhaltsverständnis und die kognitive Aktivität stark abgelenkter Versuchspersonen zu beeinträchtigen. Ferner schienen die Daten am ehesten für eine Erklärung des Ablenkungeffektes in Termini der Konzentrationshypothese zu sprechen. Aufgrund dieser Überlegungen wurde eine Untersuchung geplant, mit der der artefaktische Charakter des Ablenkungseffektes demonstriert werden sollte.

11. DAS ABLENKUNGSEXPERIMENT ALS KONZENTRATIONSTEST

Ausgangspunkt der nachfolgend versuchten Artefaktdemonstration war die Bemerkung, daß über die berichtete Ablenkungsmaschinenuntersuchung hinaus die meisten Ablenkungsexperimente in der Einführungsdarstellung den Hinweis auf einen Rezeptionstest enthalten. Im "Zwei-Aufgaben-Paradigma" ergibt sich dieser Hinweis quasi zwingend aus dem Erfordernis, die gleichzeitige Durchführung zweier Aufgaben den Versuchspersonen gegenüber glaubhaft zu begründen und dennoch der von Zimbardo, Snyder und Mitarbeitern (1970, cf. 6.1.) identifizierten Bedingung der Kommunikationsorientiertheit Genüge zu tun. Aber auch in zahlreichen Experimenten, in denen die Ablenkung über eine irrelevante Stimulation operationalisiert worden ist, fehlt die Erwähnung des Rezeptionstests nicht. Ungeachtet der unterschiedlichen Versuchsbegründungen möchte man nämlich einerseits sicherstellen, daß die Teilnehmer der allgemein uninteressanten Kommunikation doch einige Aufmerksamkeit zukommen lassen. Da ferner Behaltens- und/oder Wiedererkennungsmaße seit Festinger & Maccoby (1964) zunehmend in den Untersuchungen inbegriffen sind, liegt es im Sinne einer "ethischen Versuchsdurchführung", die Teilnehmer soweit wie möglich wahrheitsgemäß über den Inhalt des Experiments zu informieren.

Aufgrund dieser Überlegungen wurde postuliert, daß der kritische Verdacht der Versuchspersonen, ihre Konzentrationsfähigkeit werde gemessen, sich nicht allein aus der Ablenkungssituation ergibt, sondern von den ungewöhnlichen Darbietungsbedingungen im Wissen um einen nachfolgenden Verständnistest herrührt. Aus dieser Hypothese folgt unmittelbar der Plan des Experimentes IV, das über die gleichzeitige Variation der Ablenkung und der Testorientiertheit der Versuchspersonen auf die Bestätigung der Konzentrations-Artefakt-Hypothese zielte.

11.1. Das Rundfunkparadigma

Da die Testerwartung beim Zustandekommen des Ablenkungseffektes für maßgeblich gehalten wurde und dieses gerade durch das Ausbleiben des Effektes bei nichttestorientierten Versuchspersonen demonstriert werden sollte, war erforderlich, eine Versuchssituation zu schaffen, in der nichts auf die bevorstehende Messung des Inhaltsverständnisses hindeutete.

Was die Ablenkung angeht, schloß dies sämtliche Operationalisierungen des "Zwei-Aufgaben-Paradigmas", denen wie dem Ablenkungsmaschinen-Versuch konzentrationsexperimenteller Charakter inhärent ist, aus. Da mithin auf eine irrelevante Stimulation zurückgegriffen werden mußte, war naheliegend, mit Blick auf die Konzentrationshypothese in Anlehnung an Silverman & Regula (1968, cf. 6.3.) Bandrauschen oder weißes Rauschen als Ablenkung zu wählen.

Für Experiment IV sowie für alle nachfolgenden Untersuchungen wurde daher im Psychologischen Institut jeweils eine ablenkende Tonbandaufnahme hergestellt. Dies geschah, indem die ursprüngliche Aufnahme der jeweiligen Kommunikation mit kontinuierlichem, von einem Generator erzeugtem kosmischem Rauschen überlagert wurde, dergestalt, daß der Text für die als Testpersonen fungierenden Herstellenden gerade noch zu verstehen war.

Im Rahmen einer "Untersuchung Medien und Kognition" konnten diese Kommunikationen glaubhaft als Mitschnitte eines Rundfunkinterviews ausgegeben werden. Die auch Kontrollversuchspersonen natürlich erscheinende Erwähnung des Namens der vorgeblichen Rundfunkanstalt (Deutschlandfunk bzw. Österreichischer Rundfunk) ermöglichte vor allen Dingen, abgelenkten Teilnehmern gegenüber das Rauschen mit dem Hinweis auf die bekanntlich geringe akustische Qualität von Langwellenübertragungen beinahe inzidentell zu begründen.

Alle übrigen Aspekte des Paradigmas waren darauf ausgerichtet, dem Medienkontext Rückhalt zu verleihen.

So handelte es sich bei den Untersuchungen nicht länger um von Tübinger Studenten wenig geschätzte psychologische Experimente, sondern um Erhebungen zur "personellen Resonanz von mediengeprägten Themen", was in der Versuchspopulation verkürzt als Fragebogen zu aktuellen Themen im Rahmen einer Dissertation über Medien rezipiert wurde.

Durch die Zusammenstellung des Fragebogens (cf. Anhang) sollte der Eindruck vermittelt werden, es würden jeweils mehrere gesellschaftliche und politische Themen untersucht, was die Salienz des kritischen Einstellungsthemas vermindern sollte. Im Vortest wie im Nachtest wurden Erwartungs-Wert-Einstellungen zum kritischen sowie zu drei Fillerthemen erhoben. Die gegenüber dem Vortest noch kürzere Formulierung der Nachtestitems sowie die bereits in Experiment I erprobte Wiederholung von besonders prägenden Filleritems an herausragenden Stellen des Nachtestfragebogens ("Primacy" - und "Recency" - Effekte), die Einführung neuer, aufmerksamkeitserregender Inhalte im Nachtest, vor allen Dingen aber der Umstand, daß immer wieder verschiedene Aspekte derselben markanten Themen im Rahmen zahlreicher verschiedener "Aufgaben" auf etlichen Skalen "geratet" werden mußten, sollten gewährleisten, daß bei zügiger Bearbeitung nicht mit Bestimmheit gesagt werden konnte, man habe ebendiese Frage auf derselben Skala bereits beantwortet.

Mit Blick auf die interaktive Determination sozialer Phänomene (cf. 1.4.) wurden die wesentlichen Überredungsparameter (Involviertheit, Glaubhaftigkeit, Widerlegbarkeit, und ab Experiment V, Diskrepanz) sowie die subjektive Befindlichkeit der Versuchspersonen im Laufe der Untersuchungen immer sorgfältiger erfaßt. Obwohl die Einstellungsthematik der Versuche, zumal in Experiment IV, gar nicht verborgen werden sollte - und im Vortest-Nachtest-Versuch auch gar nicht geleugnet werden kann - wirkten diese Skalen konsistent mit der Annahme der Versuchspersonen, Medienforschung müsse den subjektiv-emotionalen Widerhall von Informationen in Erfahrung bringen.

Außer während der Darbietung der Kommunikation, die aus einem Kontrollraum erfolgte, war die Versuchsleiterin während des gesamten, durchschnittlich fünfzig Minuten dauernden Versuches die ganze Zeit über ostentativ unbeschäftigt in dem Versuchsraum zugegen. Dieser Aufwand schien erforderlich, um vollständige Daten zu erheben und eine seriöse Bearbeitung von seiten der Versuchspersonen zu erwirken. Die Teilnehmer glaubten aber offensichtlich die offizielle Begründung, daß man dies nur tue, um etwaige Unklarheiten im Fragebogen bei Bedarf zu

erklären : Obwohl nichtstandardisierte Interaktionen minimal blieben, weil kaum je Fragen gestellt wurden, fühlten sich die Teilnehmer veranlaßt, am Ende des Versuchs ausführlich darzulegen, wie sie diese oder jene Thematik subjektiv empfänden - weil man ja an der personellen Resonanz derselben interessiert war.

11.2. Ablenkung, Testerwartung und Einstellungswandel (Experiment IV)

In Experiment IV sollte mit Hilfe des soeben beschriebenen Paradigmas anhand einer Testerwartungsmanipulation demonstriert werden, daß es sich bei dem positiven Einfluß der Ablenkung auf den Einstellungswandel um ein experimentelles Artefakt handele.

11.2.1. Variablen und Vorhersagen

11.2.1.1. Die unabhängigen Variablen

In einem zweifaktoriellen Vortest-Nachtest-Versuchsplan wurde infolgedessen über die Ablenkung hinaus auch die Testerwartung der Teilnehmer manipuliert.

Die zweistufige Ablenkungsvariation (Faktor A) ergab sich daraus, daß die Kommunikation entweder akustisch perfekt (Kontroll, Stufe a_0) oder mit kosmischem Rauschen überlagert (Ablenkung, Stufe a_1) dargeboten wurde.

Die ebenfalls zweistufige Testerwartungsmanipulation (Faktor T) bestand darin, daß gegenüber nichttestorientierten Teilnehmern (Stufe t_0), die erst unmittelbar vor der Beantwortung der Verständlichkeitsfragen im Nachtest von deren Existenz erfuhren, die testerwartenden Versuchspersonen (Stufe t_1) bereits in der Begrüßung und nochmals unmittelbar vor der Darbietung der Kommunikation auf die bevorstehende Messung ihrer Rezeptionsleistung aufmerksam gemacht wurden; zudem enthielt der erste Teil des Nachtestfragebogens für die Testorientiertheits-Bedingungen Skalen, auf denen die eigene Konzentrations-, Gedächtnis- und Verstehensleistung bewertet werden mußte.

11.2.1.2. Die wesentlichen abhängigen Variablen

Das Erwartungs-Wert-Einstellungsmaß setzte sich aus der Summe von fünf Erwartungs-Wert-Produkten zusammen, die in der Kommunikation gezielt widerlegt wurden. Im Gegensatz zu Experiment I waren aber zuvor keine salienten modalen Meinungen erhoben worden.

Um im Sinne der Artefakthypothese den Zusammenhang zwischen Kommunikation, Einstellungsmessung und kognitiver Reaktion gemäß dem im Ablenkungsexperiment allgemein üblichen Verfahren für die Versuchspersonen besonders deutlich zu machen, enthielt der Fragebogen darüber hinaus auch eine "globale" Einstellungsskala, die sich zur Übereinstimmung mit dem Erwartungs-Wert-Maß, das theoretisch im negativen wie im positiven Bereich von 5 x / 3 x 3 / bis 0 variieren kann, von -45 (uneingeschränkt dagegen) bis +45 (vorbehaltlos dafür) erstreckte.

In der Instruktion zur Erhebung der kognitiven Reaktion wurden die Versuchspersonen aufgefordert, "ihre eigenen Gedanken über die möglichen Folgen der Einführung" der kritischen Maßnahme anzugeben.

Zur informellen Informationsaufnahme wurden zwei, in der varianzanalytischen Auswertung nicht berücksichtigte Versuchspersonen wie in Experiment I instruiert, die Gedanken aufzulisten, die ihnen während des Anhörens des Interviews gekommen waren.

Zum Abschluß der Untersuchung mußten die Teilnhmer in einer postexperimentellen Befragung angeben, welche unter vierzehn vorgegebenen persönlichen Eigenschaften beziehungsweise Fähigkeiten in der Untersuchung gemessen worden sei. Wegen des reaktiven Charakters eines solchen Verfahrens wurde darüber hinaus erfragt, zu welchem Zeitpunkt die betreffende Vermutung über den Zweck der Untersuchung erstmals angestellt worden sei, vor allen Dingen aber, welche einzelnen "Aufgaben" der Untersuchung am wichtigsten gewesen seien. Da diese Frage zuerst, das heißt noch vor der gemessenen Eigenschaft gestellt wurde, ist zum Beispiel der Angabe einer Versuchsperson, sie habe von Anfang an gewußt, daß ihre Beeinflußbarkeit bemessen werde, wenig glauben zu schenken, wenn weder das globale Einstellungsmaß noch zumindest eine Komponente der Erwartungs-Wert-Einstellung als wichtig wahrgenommen worden ist (cf. Fragebogen).

Damit der Zusammenhang zwischen Konzentrationsleistung, Verständnis des Inhalts der Kommunikation und Einstellung unübersehbar werde, mußten testerwartende Versuchspersonen auf einer mit dem globalen Einstellungsmaß identischen 91-Punkte-Skala angeben, welcher Meinung der Kommunikator über die kritische Einstellungsfrage sei (Fragebogen cf. Anhang).

11.2.1.3. Die Vorhersagen

Entsprechend der Artefakthypothese wurde auf die "globalen" Einstellungen eine Interaktion zwischen Ablenkung und Testorientiertheit erwartet. Zur Zunahme des Einstellungswandels sollte die Ablenkung nur bei testerwartenden Versuchspersonen führen; nichttestorientierte abgelenkte Rezipienten sollten dagegen aufgrund von Verständniseinbußen weniger Zustimmung als Kontrollversuchspersonen zeigen.

Die phänomentreuen Erwartungs-Wert-Einstellungen sollten dagegen kein systematisches Datenmuster aufweisen.

Zwischen Gegenargumenten und "globalen" Nachtesteinstellungen wurde eine negative Korrelation erwartet, während mit den Erwartungs-Wert-Einstellungen kein Zusammenhang nachweisbar sein sollte.

Schließlich wurde vorhergesagt, daß testerwartende abgelenkte Versuchspersonen mehrheitlich die Messung des Konzentrationsvermögens als Ziel der Untersuchung angeben würden.

11.2.2. Der Versuchsablauf

An Experiment IV nahmen insgesamt 18 weibliche und 32 männliche Tübinger Studenten aller Fachrichtungen außer Psychologie teil, die sich in der Zeit vom 17. Oktober bis zum 4. November 1983 einem der beiden Helfer der Versuchsleiterin gegenüber bereit erklärten, im Psychologischen Institut einen Fragebogen über aktuelle gesellschaftliche oder politische Themen auszufüllen. Die Teilnehmer suchten

sich einen einstündigen Einzeltermin aus und fanden sich mit Hilfe des ihnen ausgehändigten Stadtplanes im Versuchsraum 104 ein. Die Teilnahmeentschädigung betrug generell 5 DM.

Die Versuchsleiterin setzte den Teilnehmern in der Begrüßung auseinander, daß zur Ermittlung der "personellen Resonanz von mediengeprägten Themen" eine Vielzahl an standardisierten Fragen, darunter auch Meinungen, über aktuelle gesellschaftliche und politische Belange zu beantworten sei.

Des weiteren erfuhren nur testorientierte Versuchspersonen - die im voraus für jeden Versuchstag zufällig ermittelt wurden - daß unter anderem auch eine kurze Rede anzuhören sein werde, wofür etwas Aufmerksamkeit angebracht sei, weil nachfolgend ein Verstehenstest anstehe (cf. Anhang).

Im Anschluß an den für alle Versuchspersonen identischen Vortest wurde nichttestorientierten Teilnehmern "zur Abwechslung", testerwartenden "wie angekündigt" und "mit der Bitte um Aufmerksamkeit wegen des Tests" mitgeteilt, es folge nun eine kurze Rede oder Interview. Vorgeblich zur Bestimmung des Themas, tatsächlich jedoch um die Versuchsbedingung zu ermitteln, zogen die Teilnehmer einen Zettel, dessen Code der Versuchsleiterin die vorzubringende Instruktion angab.

Kontrollversuchspersonen erfuhren lediglich, daß es sich um ein Interview aus dem Deutschlandfunk handele. Kommunikationsthema und Person des vorgeblichen Kommunikators gingen allein aus der Aufnahme hervor.

Für die abzulenkenden Rezipienten hieß es : "Thema Zwei, O.K. Ach, Thema Zwei, da muß ich Sie leider bitten, die Tonqualität zu entschuldigen. Das ist nämlich ein Interview aus dem Deutschlandfunk, über Langwelle, und die Übertragung war schlecht,das heißt, es hat gerauscht. Es it daher etwas unangenehm anzuhören. Ich muß es Ihnen leider zumuten, O.K. ?" Der letzte Satz wurde freundlich, aber bestimmt gesprochen; auch fuhr die Versuchsleiterin unmittelbar mit der allgemeinen Instruktion fort, den Kopfhörer aufzusetzen, weil sie sich in den Kontrollraum begebe. Für Rückfragen oder Protest ergab sich daher keine Gelegenheit (cf. Anhang).

Anschließend wurde entsprechend der Versuchsbedingung die ungestörte oder mit dem Rauschen überlagerte, 6 Minuten 13 Sekunden lange Kommunikation dargeboten. Als Vertreter des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung wandte sich darin ein imaginärer Professor Rütting, der vorgeblich aus Anlaß eines Vortrages auf der Sprockhöveler Metall-Konferenz über Arbeitszeitverkürzung interviewt wurde, gegen die Einführung der 35-Stunden-Woche bei vollem Lohnausgleich.

Zu Beginn des Nachtests waren drei Minuten zum Auflisten der "eigenen Gedanken über die möglichen Folgen der Einführung der 35-Stunden-Woche" angesetzt; nachdem die vier Zellen des Experimentes mit jeweils 12 Versuchspersonen besetzt waren, schrieben die zwei letzten, abgelenkten Teilnehmer die Gedanken, die sie während der Darbietung tatsächlich gehabt hatten, nieder.

Im Anschluß an die Skalen zur Glaubhaftigkeit des Kommunikators, der Qualität der Argumente und der Beschreibung der eigenen Gemütsverfassung gaben nur testorientierte Rezipienten Prognosen über Verständnis und Behalten der Argumente ab; zudem bewerteten sie die eigene Konzentrationsleistung und gaben die Meinung des Kommunikators über die Einführung der 35-Stunden-Woche an. Während für nichttestorientierte Teilnehmer der erste Teil des Nachtests mit einem zehn Fragen zu je vier Antwortalternativen umfassenden "Verständlichkeitstest" schloß, füllten testwartende Versuchspersonen im Anschluß an ihren "Verstehenstest" noch zwei 91-Punkte-Skalen zur Bewertung der eigenen Gedächtnis- und Verstehensleistung aus.

Der zweite Teil des Nachtests, der wiederum für alle Versuchspersonen identisch war, wurde als Fortsetzung des Vortests dargestellt, was auch aus den Itemnummern hervorgehen sollte. Abschließend beantworteten die Teilnehmer die standardisierte postexperimentelle Befragung (cf. Anhang).

11.2.3. Darstellung der hypothesenrelevanten Ergebnisse

Über Erkentnisse in der Konzentrations-Artefakt-Problematik hinaus leiteten die Ergebnisse von Experiment IV die spätere Forschungsperspektive ein. Entsprechend diesen zwei Schwerpunkten werden nachfolgend die Daten dargestellt und kommentiert, die sich unmittelbar auf die experimentellen Vorhersagen beziehen, während das weiterführende Resultat in anderem Zusammenhang (cf. 12.1.) geschildert wird.

11.2.3.1. Der Einstellungswandel

11.2.3.1.1. Globale Einstellungen

Verglichen mit der jeweils eigenen globalen Vortest-Einstellung stimmten im Nachtest mit Ausnahme der nichttestorientierten Kontrollversuchspersonen (a_0t_0 , $t = 0{,}33$, $FG = 11$, n.s.) sämtliche Teilnehmer, ob in der Kontrollgruppe mit Testerwartung (a_0t_1 , $t = 2{,}57$, $FG = 11$, p einseitig kleiner .001), der testorientierten Ablenkungsgruppe (a_1t_1 , $t = 2{,}36$, $FG = 11$, p einseitig kleiner .001) oder in der Ablenkungsbedingung ohne Testerwartung (a_1t_0, $t = 3{,}25$, $FG = 11$, p einseitig kleiner .001) der ursprünglich befürworteten Einführung der 35-Stunden-Woche signifikant weniger zu.

An Stelle der erwarteten Interaktion ging aus der Kovarianzanalyse der globalen Einstellungsdaten denn auch ein Haupteffekt der Ablenkung hervor. Obschon **Tabelle 11.1.** zeigt, daß sich die Testerwartung positive auf die Einstellungen auswirkte, erreichte dieser Effekt keine statistische Bedeutsamkeit. Die vorhergesagte Interkation schließlich erwies sich als nahezu gleich Null.

Aus der in **Tabelle 11.2.** angeführten Analyse der einfachen Effekte wird deutlich, daß der Haupteffekt der Ablenkung auf der höheren Überredbarkeit nichttestorientierter abgelenkter Versuchspersonen zurückzuführen ist, die tendenziell förderliche Wirkung der Testerwartung hingegen nur bei nichtabgelenkten Teilnehmern zum Ausdruck kommt.[9]

---

[9] Im Hinblick auf die Artefakthypothese war es nicht für erforderlich gehalten worden, Einstellungshomogenität in dem Sinne herzustellen, daß sämtliche Versuchspersonen, die sich im Vortest nicht für die (Fortsetzung S.315)

Tabelle 11.1. Experiment IV : Einstellung

(adjustierte Mittelwerte, 91-Punkte-Skala)

E VT : + 23,06		ABLENKUNG a_0	ABLENKUNG a_1
TEST-ERWARTUNG	t_0	+ 23,13	+ 12,71
	t_1	+ 15,98	+ 6,02

Tabelle 11.2. Experiment IV : Einstellung

(Kovarianzanalyse und einfache Effekte, 91-Punkte-Skala)

	ANCOVA		einfache Effekte		
	F (1,43)	p		F (1,21)	p
A	4,73	.05	A , t_0	5,3	.05
			A , t_1	1,41	.25
T	2,06	.18	T , a_0	2,68	.13
			T , a_1	0,45	n.s.
A x T	0,002	n.s.			

11.2.3.1.2. Erwartungs-Wert-Einstellungen

Während das Ergebnis für die globale Einstellungsskala mithin das genaue Gegenteil der Forschungshypothese besagt, erbrachte die Kovarianzanalyse der Erwartungs-Wert-Einstellungen wie erwartet keine statistisch signifikanten Effekte. Außer der Ablenkung (Faktor A , $F(1,43) = 2,07$, p kleiner .18) erzielten die übrigen Varianzbestandteile F-Werte, die kleiner 1 blieben.

Die Zerlegung des Erwartungs-Wert-Maßes in seine fünf Terme legt nahe, daß dieser äußert fragile Einfluß der Ablenkung im wesentlichen von einem einzigen Effekt herrührt. Auf das Item "Arbeitslogiskeit" (VT : W14 x B08; NT : W18 x B27 , cf. Fragebogen), das den in bezug auf die Einführung der 35-Stunden-Woche wichtigen Zusammenhang zwischen Arbeitszeitverkürzung and Abbau der Arbeitlosigkeit abfragt, zeigte sich der Einfluß der Ablenkung hochsignifikant (Faktor A , $F(1,43) = 6,38$, p kleiner .025), während die Kovarianzanalyse Testerwartung (Faktor T , $F(1,43)$ kleiner 1) und Interaktion (A x T , $F(1,43)$ kleiner 1) als vernachlässigbar auswies.

35-Stunde-Woche ausgesprochen hätten, bereits während der Versuchsdurchführung ersetzt worden wären. Auch stellen Ablenkungsexperimente mit Vortestmessung die Ausnahme dar, so daß die Einstellungswidrigkeit der Kommunikation prinzipiell vorausgesetzt, nicht aber kontrolliert wird. Die berichteten Daten enthalten somit sieben Teilnehmer, für die die Kommunikation einstellungskonform war (a_0t_0 : 3; a_1t_0 : 2; a_0t_1 : 2; a_1t_1 : 0).

Obzwar der kovarianzanalytisch adjustierte Mittelwert der Bedingung mit Ablenkung und Testerwartung von der zufällig zustandegekommenen Einstellungshomogenität dieser Zelle profitiert, ändert der Ausschluß der einstellungskonform beeinflußten Versuchspersonen das Datenmuster nur unwesentlich. Über ungleiche Zellen ergibt die Varianzanalyse der Differenz zwischen Nachtest und Vortest : Faktor A, $F(1,37) = 3,55$, p kleiner .08; Faktor T, $F(1,37) = 1,62$, p kleiner .23; Interaktion A x T, $F(1,37) = 0,01$, n.s. Auch das Ergebnis der t-Tests bleibt nahezu unverändert : a_0t_0 , $t = 0,27$, FG = 8, n.s.; a_1t_0 , $t = 3,52$, FG = 9 , p einseitig kleiner .001; a_0t_1 , $t = 2,16$, FG = 9 , p einseitig kleiner .01; a_1t_1 , $t = 2,36$, FG = 11 , p kleiner .001.

Wegen der nicht gewährleisteten Einstellungshomogenität basieren die einfachen Effekte allerdings nicht auf dem gesamten Fehlerterm ($F(1,43)$), sondern in einer konservativeren Berechnung als einfaktorielle Experimente nur auf den Daten der jeweils verglichenen Gruppen ($F(1,21)$).

Besonders überraschend war vor allen Dingen, daß,wie **Abbildung 11.1.** es verdeutlicht, abgelenkte Rezipienten nach der Darbietung der Kommunikation nicht mehr glaubten, daß die Einführung der 35-Stunden-Woche zum Abbau der Arbeitslosigkeit führen werde.

11.2.3.2. Die Korrelation

Als einziges Ergebnis aus Experiment I ließ sich das darin beobachtete Verhältnis von themenrelevanten zu irrelevanten Gedanken informell stützen. Trotz des veränderten Paradigmas produzierten die zwei Teilnehmer, die ihre Gedanken während der Darbietung erinnern sollten, wiederum im Mittel nur 3 oder 27,27 % an Kognitionen über die 35-Stunden-Woche.

Grundlegend anders waren allerdings die mit der allgemein üblichen, themenzentrierten Instruktion erhobenen Produktionen. So wurde die aus der Differenz zwischen positiven und negativen kommunikationsinduzierten Gedanken bestehende "dominante kognitive Reaktion" ((P1-P3)U2) unter Ablenkungsbedingungen, wenn auch nicht signifikant, so doch deutlich positiver (Faktor A, $F(1,44) = 3,32$, p kleiner .08).

Die hochsignifikante negative Korrelation mit den Globaleinstellungen bringt dabei zum Ausdruck, daß die Einführung der 35-Stunden-Woche kommunikationskonform zusehends negativer eingestuft wird, je mehr positive Gedanken von den Kommunikationsargumenten ausgelöst werden (Nachtest-Globaleinstellung und dkR, $r = - 0,623$, $FG = 46$, p kleiner .001).

Mit der Vorhersage wiederum inkonsistent ist der Befund, daß dieser Zusammenhang, wenngleich bedeutend schwächer, so doch auch mit den Erwartungs-Wert-Einstellungen bestand (Nachtest-E x W-Einstellung und dkR, $r = + 0,291$, $FG = 46$, p kleiner .05; Vorzeichen cf. Fußnote 10).

11.2.3.3. Zur Versuchswahrnehmung

Schließlich ließen sich die Vorhersagen auch nicht anhand der Ergebnisse der postexperimentellen Befragung stützen.

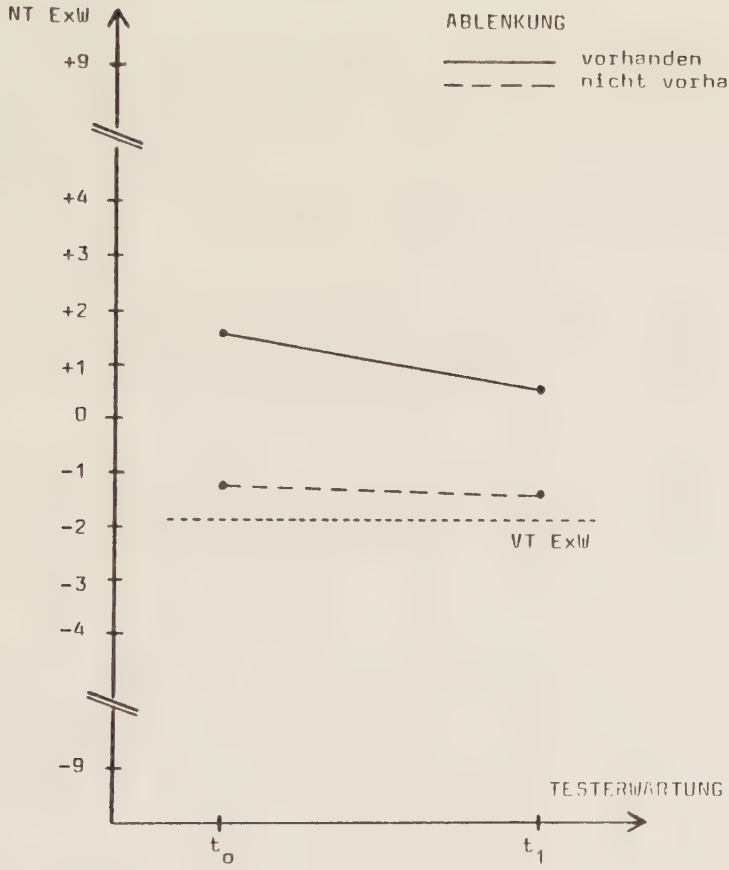


Abbildung 11.1. Experiment IV, Item "Arbeitslosigkeit"
(Erwartungs-Wert-Schätzung, adjustierte Mittelwerte)

VT ExW: Vortestschätzung NT ExW: Nachtestschätzung

---

[11] Durch die Formulierung der Items bedingt entsprechen für die Erwartungs-Wert-Einstellungen sowie für ihre Komponenten negative Vorzeichen Standpunkten für die 35-Stunden-Woche; der Einfluß der Kommunikation kommt deshalb in größer werdenden Werten zum Ausdruck.
Für die globale Einstellung ist diese Beziehung umgekehrt. Die Polarität der Gedanken ist relativ zur Richtung der Beeinflussung definiert. Weil die Kommunikation gegen die Einführung der 35-stunden-Woche eintritt, ist ein Gegenargument ein Gedanke, der positive Folgen der Einführung der 35-Stunden-Woche nennt. Für Proargumente gilt entsprechendes umgekehrt.

11.2.3.3.1. Der Einfluß der unabhängigen Variablen

Obwohl über die Erwähnung des Konzentrationsvermögens hinaus auch die Angaben "allgemeine Intelligenz", "Gedächtnis", "Begriffsvermögen" und "Aufnahmefähigkeit" (cf. Fragebogen) in die Kategorie "Fähigkeits-Hypothese" Eingang fanden, war für insgesamt nur 7 Teilnehmer oder 14,58 % der Versuchspersonen die Messung einer der oben genannten "Fähigkeiten" Ziel des Versuchs.

Während sich allein fünf dieser sieben Versuchspersonen, das heißt 71,43 %, aus den beiden Testerwartungsbedingungen rekrutierten, zeigte die Ablenkung einen solchen Einfluß nicht : Vier abgelenkten Versuchspersonen (57,14 %) standen drei nichtabgelenkte Teilnehmer gegenüber.

Im Gegensatz zur gängigen Annahme, die Ablenkung verschleiere die Überredungsabsicht des Experimentes, ergab sich allerdings, daß von den 15 Versuchspersonen, die die Messung der Beeinflußbarkeit als Ziel der Untersuchung nannten, zehn oder 66,67 % einer der beiden Ablenkungsbedingungen entstammten.

Dies hindert abgelenkte Rezipienten indessen nicht daran, weniger oft ein Einstellungsmaß unter den fünf wichtigsten "Aufgaben" zu erwähnen (Chi^2 = 4,46 , FG = 1 , p kleiner .05); insbesondere die Erwartungskomponente des Erwartungs-Wert-Maßes (Chi^2 = 5,4 , FG = 1 , p kleiner .02), aber auch die globale Einstellungsskala wird seltener genannt (Chi^2 = 3,02 , FG = 1 , p kleiner .10).

Dementsprechend richten die abgelenkten Versuchspersonen ihr Augenmerk öfter auf andere "Aufgaben", so zum Beispiel das Anhören der Rede oder den Rezeptionstest, was, obwohl nicht signifikant, insofern verständlich ist, als diese "Aufgaben" für abgelenkte Versuchspersonen schwieriger und mithin vielleicht bedeutsamer sind.

Schließlich sehen sich allein abgelenkte Versuchspersonen außerstande, sich über den Zweck des Experimentes zu äußern (Chi^2 = 4,36 , FG = 1 , p kleiner .05).

11.2.3.3.2. Versuchswahrnehmung und Einstellungswandel

Unter Vernachlässigung der Versuchsbedingung zeigt **Tabelle 11.3.** den Zusammenhang zwischen Ausmaß und Richtung des Einstellungswandels und der Hypothese über den Zweck des Experiments, die die Versuchspersonen angeben.

Tabelle 11.3. Experiment IV : Postexperimentelle Befragung. Ausmaß und Richtung des Einstellungswandels und wahrgenommenes Ziel der Untersuchung.

(In Prozent der jeweiligen Spaltensumme)

	EW > 5	5 > EW > 0	EW = 0	Bumerang	
B	40,91 % n = 9	16,67 % n = 1	18,18 % n = 2	33,33 % n = 3	31,25 % 15
F	9,09 % n = 2	33,33 % n = 2	9,09 % n = 1	22,22 % n = 2	14,58 % 7
S	50,00 % n = 11	50,00 % n = 3	72,73 % n = 8	44,44 % n = 4	54,17 % 26
Summe	22	6	11	9	48

B : Beeinflußbarkeits-Messung

F : Fähigkeits-Messung

S : sonstiges Versuchsziel

EW : Einstellungswandel

Was die Fähigkeits-Hypothese anbelangt, so wird sie lediglich von Teilnehmern, die gegenüber ihrem Vortestrating die Einstellung um fünf oder weniger Punkte auf der 91-Punkte-Skala verändern sowie von Bumerang-Versuchspersonen häufiger genannt, als es ihrem Anteil an der Gesamtpopulation entspricht.

Einstellungswandel größeren Ausmaßes (mehr als 5 Skalenpunkte) scheint somit nicht von dem Verdacht herzurühren, die Konzentrationsfähigkeit werde untersucht.

Auch kann eine solche Fähigkeits-Hypothese offensichtlich auch aversiv wirken, da immerhin 28,57 % der insgesamt 7 Versuchspersonen mit besagtem Verdacht einen Bumerang-Einstellungswandel vollziehen.

Unter Bumerang-Versuchspersonen ist darüber hinaus allein die Hypothese, die Beeinflußbarkeit werde gemessen, überrepräsentiert. Während dieser Befund in Termini der Reaktanztheorie unmittelbar nachzuvollziehen wäre, scheint weniger leicht zu erklären, weshalb der Verdacht, "manipuliert" zu werden, bei 40,91 % der Versuchspersonen, die erheblichen Einstellungswandel zeitigen, vorhanden ist, oder mit anderen Worten, weshalb 60 % der Teilnehmer, die diesen Verdacht hegen, die Einstellung um mehr als fünf Skalenpunkte verändern.

Obwohl kontraintuitiv wäre natürlich denkbar, daß gutwillige Versuchspersonen, die erraten, daß sie manipuliert werden sollen,dieser "Aufforderung" nachkommen. Weil, wie eben erwähnt, solche Teilnehmer auch mehrheitlich in den Ablenkungsbedingungen zu finden sind, wäre das Konzentrationsartefakt zugunsten eines Nachgebensartefaktes widerlegt. Aus dieser Sicht bliebe zu erklären, weshalb gerade die Ablenkung in einem Vortest-Nachtest-Versuch, in dem sämtliche Teilnehmer sowohl der Kommunikation als auch der wiederholten Einstellungsmessung unterzogen werden, die Beeinflußungszielsetzung der Untersuchung deutlich machen sollte.

Alternativ wäre in Termini der Selbstwahrnehmungstheorie auch möglich, daß nicht das Wissen darum, daß man überredet werden soll, zum Einstellungswandel führt, sondern in umgekehrter kausaler Reihenfolge sich daraus, daß man überredet worden ist, die Erkenntnis ergibt, man sei beeinflußt worden. Als konsistent mit dieser Interpretation scheint der Umstand zu werten, daß abgelenkte Versuchspersonen die - wiederholten - Einstellungsmaße für weniger wichtig halten : Gerade die

Skalen zu mißachten, auf denen ihre Gutwilligkeit zum Ausdruck kommt, wäre in der Tat widersinning, wenn die Teilnehmer bestrebt wären, sich der Versuchsleiterin gefällig zu erweisen.

Die Entscheidung dieser interessanten Frage (cf. 13.7.2.) ist allerdings nicht dringlich. Ebensowenig wie die Konzentrationshypothese, die in dem Einstellungswandel von nur 2, das heißt 11,11 % der positiv beeinflußten abgelenkten Versuchspersonen bestätigt wird, kann nämlich das Nachgebensartefakt als hinreichende Erklärung der berichteten Daten gelten : Auch in diesem Fall bliebe zu rechtfertigen, weshalb die Beeinflußbarkeitshypothese von 55,55 % der abgelenkten Rezipienten, die der Empfehlung der Kommunikation nachkommen, nicht genannt wird.

11.2.4. Interpretation

11.2.4.1. Zwischen Antagonismus und Identität

Wenn auch einstweilen auszuklammernde neue Fragen aufgeworfen worden sind, so ist nichtsdestoweniger die erweiterte Konzentrationshypothese, deren Überprüfung in Experiment IV anstand, eindeutig widerlegt worden.

Zum einen konnte nicht bestätigt werden, daß die Ablenkungsmanipulation in entscheidendem Maße den Versuchspersonen den Eindruck vermittelt, ihre Konzentrationsfähigkeit werde untersucht. Dieses Ergebnis, das dem Resultat der in Experiment IV quasi replizierten Untersuchung von Silverman & Regula (1968, c.f. 6.3.) direkt widerspricht, dürfte auf Unterschiede in der postexperimentellen Befragung zurückzuführen sein. Tatsächlich stellten Silverman und Regula eine offene Frage nach Absichtlichkeit und Sinn des Rauschens. In Experiment IV wurde hingegen gefragt, was in der Untersuchung gemessen worden sei; die Versuchspersonen hatten die Wahl zwischen vierzehn vorgegebenen Alternativen, von denen nur eine einzige zulässig war. Bei der Auswertung wurde deutlich, daß aus der Sich der Teilnehmer - zu Recht - mehrere Antworten hätten gestattet werden müssen : Typischerweise wurden mehrere

Alternativen angekreuzt und zugunsten einer wichtigsten Antwort gestrichen, sowie die Versuchsperson bemerkte, daß nur eine einzige Antwort zu geben sei.

Aus dieser Beobachtung folgt zum einen, daß die Konzentrationsfähigkeit in Expriment IV höchstwahrscheinlich weitaus häufiger, aber als untergeordnetes Untersuchungsziel, genannt worden wäre, wenn mehrere Antworten vorgesehen gewesen wären. Zweitens würde dies bedeuten, daß aus der Sicht der Versuchspersonen das Rauschen sehr wohl als der Erschwerung der Konzentrationsbedingungen dienend wahrgenommen werden kann, ohne daß das Experiment insgesamt darum die Konzentrationsfähigkeit zu untersuchen braucht.

Entscheidend in bezug auf die Konzentrationshypothese ist allerdings das Muster der Einstellungsdaten. Auf keinen Fall kann der Ablenkungseffekt von dem Konzentrationsverdacht herrühren, wenn die Ablenkung gerade bei testerwartenden Versuchspersonen ihren überredungsförderlichen Einfluß einbüßt. (Einfacher Effekt A,t_1 : $F(1,21) = 1,41$, p kleiner .25). Auch dürfte dieser Befund insofern verläßlich sein, als er in völliger Übereinstimmung mit den Ergebnissen von Silverman und Regula steht. Indem diese Autoren sämtlichen Versuchspersonen sagten "listen carefully to the talk because we want to ask you some questions about it afterwards" (Op. cit., S.275), schufen sie einen "Set", der mit der Testorientiertheitsinduktion in Experiment IV in etwa vergleichbar ist. Es scheint bemerkenswert, daß, ebenso wie der einfache Effekt kosmischen Rauschens bei testerwartenden Versuchspersonen in Experiment IV, der Haupteffekt des Bandrauschens bei den sämtlich rezeptionsorientierten Teilnehmern der Untersuchung von Silverman und Regula ausbleibt (cf. 6.3., Abbildung 6.1.).

Obwohl die beeinträchtigende Wirkung der Testerwartung mithin nicht nur erheblich, sondern auch beständig zu sein scheint, ist eine Erklärung hierfür schwer zu erbringen. Weil nicht nur die Testerwartung den Ablenkungseffekt verhindert, sondern umgekehrt auch die Ablenkung den Einfluß der Testorientiertheitsinduktion deutlich schmälert (cf. Tabelle 11.2.), wäre naheliegend, daß diese beiden Variablen antagonistische Phänomene in Gang setzen. Diese Spekulation läßt sich aber

zunächst nicht erhärten. Was Manipulations- und Befindlichkeits-Überprüfungen angeht, scheinen Ablenkung und Testerwartung sich vielmehr in weitgehend identischer Weise auszuwirken.

Wegen der geringen Zellenbesetzung von nur zwölf Teilnehmern je Zelle fehlt es den entsprechenden Effekten an statistischer Bedeutsamkeit. Dennoch , daß die Kommunikation sowohl auf abgelenkte als auch auf testorientierte Rezipienten unter anderem anstrengender, unangenehmer, unverständlicher wirkte (ANOVA Summe D01-D05 , Faktor A : $F(1,44) = 3,49$, p kleiner .08; Faktor T : $F(1,44) = 3,20$, p kleiner .09). Laut Selbstbericht sind testorientierte und abgelenkte Personen aufmerksamer, gestreßter, irritierter und unzufriedener. Insbesondere die konzentrierende (ANOVA L01/D06, Faktor A : $F(1.44) = 1,9$, p kleiner .20) und aufmerksamkeitserweckende (ANOVA L02/D07, Faktor A : $F(1,44) = 1,61$, p kleiner .20) Wirkung der Ablenkung stellt dabei trotz statistischer Schwäche eine Überraschung dar : Tatsächlich weisen diese Tendenzen in die Gegenrichtung dessen, wofür die "Ablenkung" eingesetzt wird.

Weil Ablenkung und Testerwartung mithin zumindest subjektiv gleichgerichtete Effekte zeitigen, ist ihre antagonistische Wirkung auf den Einstellungswandel äußerst problematisch.

Bei gleicher Wirkungsweise wäre legitim, die Additivität beider Induktionen anzunehmen, auf deren Grundlage zum Beispiel abgelenkte testorientierte Rezipienten einen Einstellungswandel an der Tag legen würden, der gegenüber dem Wandel nichtabgelenkter testerwartender sowie abgelenkter nichttestorientierter Teilnehmer gleichsam dem von einer größeren Ablenkungsintensität induzierten Wandel entspräche.

Dies ist aber ohne Zweifel nicht der Fall. Auch geht nicht nur der Ablenkungseffekt - verglichen mit der jeweiligen Kontrollbedingung ohne Ablenkung - bei testorientierten Rezipienten zurück : Wegen der häufigeren Bumerang-Reaktionen ist selbst die Depolarisierung gegenüber dem eigenen Vortest-Niveau bei abgelenkten, einstellungskonträr informierten (cf. Fußnote 9) testerwartenden Rezipienten trotz größerer Stichprobe merklich weniger verläßlich als bei den vergleichbaren abgelenkten nichttestorientierten Personen (t-Tests "einstellungskonträr" : a_1t_1 , $t = 2,36$ bei FG = 11 vs. a_1t_0 , $t = 3,52$ bei FG = 9).

Über den motivierenden überredungsförderlichen Einfluß, wie er bei testorientierten Kontrollversuchspersonen zum Ausdruck kommt, hinaus, scheint diese Induktion somit einen Nebeneffekt zu haben, der mit der Wirkungsweise der Ablenkung offensichtlich unvereinbar ist. Ob dieser Nebeneffekt in der Richtung des einzigen, subjektiv wahrgenommenen qualitativen Unterschiedes zu suchen ist, der darin besteht, daß die Kommunikation unter Ablenkungsbedingungen als wesentlich unterhaltsamer empfunden wurde (ANOVA D01, Faktor A : $F(1,44) = 6,37$, p kleiner .025), unter Testorientiertheitsbedingungen dagegen eher langweilig war (ANOVA D01, Faktor T : $F(1,44)$ kleiner 1 , n.s.), steht vorläufig dahin (cf. 14.2.2.2.).

11.2.4.2. Der Erwartungs-Wert-Einstellungswandel als Maß der Überredung

Als Folge der sich aus Experiment IV ergebenden Absage an die Artefakterklärung des Ablenkungseffektes ist allerdings die versuchte Rechtfertigung des erratischen Einstellungstrends in Experiment I nicht länger haltbar. Es ist argumentiert worden, das Erwartungs-Wert-Maß zeige aufgrund seiner hohen Sensitivität auch zufällige Variationen präzise an. Dementgegen scheint aus Experiment IV hervorzugehen, daß ein solches Maß im Gegenteil den Einfluß persuasiver Kommunikationen äußerst unzulänglich erfaßt.

Sofern die auf der "globalen" Einstellungsskala abgegebenen Ratings nicht als artefaktisch entlarvt werden können, erscheint begründungsbedürftig, weshalb Effekte, die auf der "globalen" Skala eindeutig ausgewiesen sind, sich auf dem Erwartungs-Wert-Maß nur extrem abgeschwächt beziehungsweise überhaupt nicht zeigen.

Ein erstes Argument wäre natürlich, daß das Erwartungs-Wert- Maß in Experiment IV nicht wie in Experiment I auf sechs erhobenen salienten modalen Meinungen beruht, sondern sich aus nur fünf von der Verfasserin konstruierten Erwartungs-Wert-Produkten zusammensetzt. Da die Mutmaßungen der Verfasserin nicht unbedingt die Einstellungsstruktur der Versuchspersonen gegenüber der 35-Stunden-Woche getroffen haben müssen, liegt nahe, daß das Erwartungs-Wert-Maß in Experiment IV die kritische Einstellung nicht oder zumindest nicht adäquat mißt. Dem kann entgegnet werden, daß das konstruierte Maß in Experiment IV dem

Validierungskriterium genügt, das Fishbein & Ajzen (1975) selbst für gewöhnlich heranziehen : Tatsächlich besteht zwischen der Erwartungs-Wert-Vortest-Einstellung und der globalen Vortest-Einstellung der Versuchspersonen eine - wegen der umgekehrten Vorzeichen negative - signifikante Korrelation ($r = -0{,}363$, $FG = 46$, p kleiner .02).

Ungeachtet dieses Datums, das zugegebenermaßen nur geringe Aussagekraft besitzt (cf. Anderson, 1981), muß berücksichtigt werden, daß das Erwartungs-Wert-Maß, obschon konstruiert, sich nichtsdestoweniger aus fünf Produkten zusammensetzt, die in der Kommunikation explizite angesprochen werden. Auch wenn das Maß nicht die wahrhaftige Einstellung zur 35-Stunden-Woche erfaßt, so müßte es doch zumindest den Einfluß einer Kommunikation widerspiegeln, auf die es eigens zugeschnitten ist. Und tatsächlich erbrachte die Kovarianzanalyse des Items "Arbeitslosigkeit" einen hochsignifikanten Ablenkungseffekt, auf den nicht nur die tendenzielle Wirkung der Ablenkung laut Erwartungs-Wert-Maß, sondern auch der Einfluß der Ablenkung auf die globale Einstellung zurückzuführen zu sein scheint : Zwischen der antizipierten Auswirkung der 35-Stunden-Woche auf die Arbeitslosigkeit und der globalen Einstellung zur 35-Stunden-Woche besteht sowohl im Vortest ($r = -0{,}4797$, $FG = 46$, p kleiner .01) wie auch im Nachtest ($r = -0{,}465$, $FG = 46$, p kleiner .01) ein Zusammenhang, der nahelegt, daß die Prognose ihres Einflusses auf den Arbeitsmarkt die Einstellung zur Einführung der 35-Stunden-Woche wesentlich determiniert.

Rückblickend wird gerade in dieser direkten kausalen Determination der Einstellung zur 35-Stunden-Woche der einzige Grund dafür gesehen, daß sich die Kommunikation überhaupt im Erwartungs-Wert-Maß niederschlagen konnte. Bei der Planung von Experiment I ist nicht berücksichtigt worden, daß das Erwartungs-Wert-Verfahren zur Einstellungsmessung äußert voraussetzungsreich, im denotativen Sinne "ideologisch" zu nennen wäre. Tatsächlich setzt das Verfahren einerseits voraus, daß die Einstellung auch wahrhaftig aus der Summe der gewichteten salienten Meinungen über das Einstellungsobjekt besteht. Vor allen Dingen macht seine Verwendung im Überredungsparadigma aber nur unter der Voraussetzung Sinn, daß der Einfluß einer Kommunikation in der Veränderung der betreffenden Erwartungen oder Werte besteht.

Letzteres aber ist theoretisch keineswegs zwingend. So geht zum Beispiel aus der im Rahmen des probabilistisch-logischen Überredungsmodells McGuires (1960, 1968b, 1981) betriebenen Forschung hervor, daß "... a persuasive message that induces a change in one belief can have a remote impact on other, logically-related beliefs, even though these latter beliefs are neither directly attacked nor mentioned in the persuasive message" (Eagly et al., in Druck, S.71), ein Prozeß, der von einem nur auf die in der Kommunikation direkt angesprochenen Komponenten beschränkten Maß nicht erfaßt werden kann. Auch für die Theorie von Fishbein & Ajzen (1975) könnte darüber hinaus die Selbstkritik von Wyer & Hartwick (1980) gelten, wonach analytische Einstellungsansätze zwar dem Einfluß von Kommunikationen, die auf spezifische, "molekulare" Meinungen zielen, nicht aber die Wirkung von Kommunikationen, die "molare", komplexdeterminierte Einstellungen ansprechen, gerecht werden. So scheint insbesondere die Einstellung zur Nato-Nachrüstung überwiegend von Werthaltungen bestimmt zu werden, die sich jedweder Argumentation entziehen, wie etwa "Ich begehe lieber Selbstmord als an einem Krieg teilzunehmen" (Erhebung II, Proband 15). In diesem Lichte erscheint die Gemeinsamkeit mit den von Fishbein und Ajzen überwiegend untersuchten Einstellungen zum Rauch-, Trink- und Empfängnisverhütungsverhalten relativ gering.

Grundsätzlich muß die Verwendung von Erwartungs-Wert-Maßen in einer Forschung, die sich auf die Theorie der kognitiven Rekation bezieht, als schier widersinnig bezeichnet werden. Aus dieser Perspektive besteht der Einfluß einer Kommunikation ja vereinfachend gerade darin, daß sie die Rezipienten zur gedanklichen Auseinandersetzung mit dem Einstellungsthema anregt; Determinante der Einstellung ist keineswegs der informative Inhalt der Kommunikation, sondern die mit dem Thema assoziierten - subjektiven - Gedanken der Zielperson. Stimmt dieses Postulat, so könnte unter ungünstigen Umständen, das heißt bei subjektiven, emotionalen Themen, eine Einstellungsmessung, die sich auf den informierend-erzieherischen Aspekt persuasiver Kommunikationen beschränkt, an den eigentlich stattfindenden Prozessen vollends vorbeigehen.

Aufgrund dieser Überlegungen wird nachfolgend nur mehr die "globale" Einstellungsmessung (91-Punkte-Skala) als abhängige Variable berücksichtigt. Die weiterhin konstruierten Erwartungs-Wert-Items wurden auf ihre Funktion in der Untermauerung der Medienforschungs-Versuchsdarstellung beschränkt.

Dieses Vorgehen erscheint schon deshalb gerechtfertigt, weil in der gesamten veröffentlichten Ablenkungsliteratur ausnahmslos sogenannte "klassische" Einstellungsskalen verwendet worden sind. Zudem hatte die auf Experiment IV folgende Forschung zeitweilig explorativen Charakter, so daß Schlüssen auf der Grundlage einer theoretisch eindeutig geprägten abhängigen Variablen wenig Erfolg beschieden gewesen wäre.

So rudimentär die Erfassung der Einstellung über die Frage "Wie stehen sie persönlich zu ..." auch anmutet, ist darüber hinaus nicht einmal demonstriert, daß es sich dabei unbedingt um das psychometrisch schlechteste Maß handeln muß. Bei der Auswertung wurde insbesondere deutlich, daß das Fishbein-und-Ajzen-Verfahren zum einen seiner analytischen Zielsetzung nicht entspricht. So vermag das Maß nicht zu unterscheiden, ob zum Beispiel die 35-Stunden-Woche abgelehnt wird, weil man ihr beschleunigende Wirkung auf die Automatisierung der Arbeitsprozesse zuschreibt, die man wegen ihrer Konsequenzen für die Beschäftigungslage nicht schätzt oder im Gegenteil, weil sie die Automation verhindert, die man zur Befreiung von menschenunwürdigen Arbeitsvorgängen gerne herbeiführen möchte (Item "Automation" : VT W09 x B02 , NT W21 x B25 , cf. Fragebogen). Dies allein aber hätte die Mängel rechtfertigen können, die sich vor allen Dingen aus der Multiplikation ergeben. Zum Beispiel blieb der psychologisch nicht unerhebliche Überredungserfolg der Kommunikation, die im Gegensatz zu den ursprünglichen Erwartungen weitgehend glauben machte, die 35-Stunden-Woche richte sich nicht so sehr gegen die Interessen der großen, finanzstarken Unternehmen als vielmehr gegen die Überlebenschancen kleiner Betriebe, ohne Widerhall auf die Erwartungs-Wert-Einstellungen, weil Tübinger Studenten entgegen der Annahme der Verfasserin den Begriff "Großkapital" nicht negativ, sondern neutral (mit Null) bewerten. Schließlich werden bedeutende Erwartungsveränderungen dadurch geschmälert, daß im Widerspruch zu den Ausführungen Fishbeins und Ajzens auch Werte aus unerfindlichem Grund im Nachtest plötzlich weniger extrem beurteilt werden.

12. DAS GEWICHT DER POSITIVEN GEDANKEN

Aus dieser Widerlegung der Konzentrationshypothese folgt indessen nicht, daß die berichteten Ablenkungseffekte wieder mit der Gegenargumentations-Hypothese zu erklären wären. Trotz massiver Kritik am Verfahren bleibt der Rezeptionstrend aus Experiment I weiterhin bestehen. Darüber hinaus zeigt die Ablenkungsmanipulation in Experiment IV Auswirkungen auf die erhobenen Gedanken, die dem bisherigen Ablenkungsverständnis grundlegend zuwiderlaufen.

12.1. Der Einfluß von Ablenkung und Testerwartung auf die kognitive Reaktion (Experiment IV)

Mit der Gegenargumentations-Hypothese stimmt überein, daß die Ablenkung in Experiment IV einen, wenn auch meistens nicht signifikanten, so doch zumindest deutlichen Einfluß auf die kognitive Reaktion ausübt. Die Korrelationen mit der Nachtest-Einstellung in **Tabelle 12.1.** zeigen ferner, daß die Polarität der kognitiven Reaktion einen beeindruckenden Zusammenhang mit Richtung und Stärke der Einstellung aufweist. Auch nehmen die als kommunikationsinduzierte negative Gedanken definierten Gegenargumente unter Ablenkungsbedingungen ab.

Mit der etablierten Hypothese nicht zu vereinbaren ist demgegenüber, daß der einzige signifikante Effekt der Ablenkung auf die kognitive Reaktion in Experiment IV darin besteht, daß die Anzahl der von den Rezipienten selbst generierten Gedanken (U3) unter Ablenkungsbedingungen vergleichsweise zunimmt.

Anstatt daß die kapazitätsbeeinträchtigende Ablenkung die Rezipienten am Nachdenken hindert, was sich negativ auf die Anzahl der Gegenargumente auswirken sollte, muß sie die Versuchspersonen vielmehr kapazitätskonträr zum Denken angeregt haben. Des weiteren scheinen mit dieser quantitativen Zunahme zwei Prozesse verbunden zu sein:

- zum einen werden dadurch, daß insgesamt mehr Kognitionen produziert werden, rein quantitativ auch mehr positive Gedanken generiert.

Offensichtlich ist darüber hinaus die Zunahme der positiven Gedanken aber stärker, als die gleichzeitige Zunahme der negativen Gedanken : Ungeachtet des Gedankenursprungs ist der Ablenkungseffekt auf die Anzahl der positiven Gedanken immerhin nachweisbar, auf die Anzahl der negativen Gedanken dagegen ohne Bedeutung.

Schließlich ist der Zusammenhang zwischen positiven Gedanken und Einstellung vergleichsweise weitaus stärker, als es ihrer nur knappen numerischen Mehrheit entspricht, was auf ein stärkeres Gewicht dieser positiven Gedanken bei der Bestimmung der Einstellung hindeutet (cf. Tabelle 12.1., Zeilen 2 und 3).

Tabelle 12.1. Experiment IV : kognitive Reaktion

	Faktor A						Faktor T			
	Mittelwerte (1)		ANOVA		Korrelation (2)		Mittelwerte (1)		ANOVA	
	A_o	A_1	F (1,44)	p	r, FG = 46	p	T_o	T_1	F (1,44)	p
1. Gesamtproduktion	4,87	5,75	3,84	.06	-		5,67	4,96	2,52	.14
2. Positive Gedanken (P1. gesamt)	2,08	2,79	1,63	.23	- .716	.001	2,75	2,12	1,26	n.s.
3. Negative Gedanken (P3. gesamt)	2,08	2,29	< 1	n.s.	+ .446	.01	2,00	2,37	< 1	n.s.
4. Proargumente (P1.U2.Z1)	0,75	1,12	1,51	.24	- .501	.001	0,92	0,95	< 1	n.s.
5. Gegenargumente (P3.U2.Z1)	0,87	0,50	2,47	.14	+ .43	.01	0,58	0,79	< 1	n.s.
6. dom. kog. Reaktion ((P1-P3)U2.Z1)	- 0,12	+ 0,62	3,32	.08	- .623	.001	+ 0,33	+ 0,17	< 1	n.s.
7. komm. induzierte Gedanken (U2)	1,63	1,67	< 1	n.s.	-		1,54	1,75	< 1	n.s.
8. eigengenerierte Gedanken (U3)	2,62	3,71	5,18	.05	-		3,5	2,83	1,96	.19

(1) : Mittelwerte entsprechend dem Haupteffekt des angegebenen Faktors, wobei die zwei Stufen des jeweils anderen Faktors nicht getrennt werden (n = 24)
(2) : Produkt-Moment-Gesamtkorrelation mit der Nachtest-Einstellung (91-Punkte-Skala)
Die Interaktion zwischen Ablenkung und Testerwartung (A x T) erreichte für keine Komponente der kognitiven Reaktion einen F-Wert größer 1.
A_o : Kontroll ($a_o t_o + a_o t_1$); A_1 : Ablenkung ($a_1 t_o + a_1 t_1$); T_o : ohne Test ($a_o t_o + a_1 t_o$); T_1 : mit Test ($a_o t_1 + a_1 t_1$)

- zum anderen äußert sich die Zunahme der kognitiven Produktion überwiegend zugunsten der eigenproduzierten Gedanken : Obwohl auch hier ein ablenkungsbedingter Anstieg zu verzeichnen ist, ist der Ablenkungseffekt auf die Anzahl der kommunikationsinduzierten Gedanken nich signifikant (Zeilen 7 und 8).

Offensichtlich wird dadurch, daß das Einstellungsthema mit individuellen, originellen Beiträgen der Rezipienten selbst gleichsam aufbereitet wird, auch positiver auf die Kommunikation reagiert, was sich in einer leichten Zunahme der Proargumente bei gleichzeitiger Abnahme der Gegenargumente niederschlägt und, was kommunikationsinduzierte Gedanken angeht, zu einer deutlich positiveren "dominanten kognitiven Reaktion" führt (Zeilen 4, 5 und 6).

Trotz aller statistischen Schwäche sind diese leichten quantitativen und qualitativen Veränderungen bedeutsam genug, auf den Einstellungswandel immerhin nicht unerhebliche Variationen herbeizuführen. Angesichts des unlöslichen Problems der überredungshinderlichen Wirkung der Testerwartung unter Ablenkungsbedingungen (cf. 11.2.3.2.1.) ist nicht zu übersehen, daß die Testorientiertheitsinduktion auf die kognitive Reaktion kaum nenennswerte, aber verglichen mit der Ablenkung strikt entgegengesetzte Effekte verursacht.

So nehmen gegenüber nichttestorientierten Rezipienten bei testerwartenden Versuchspersonen Gesamtproduktion, positive Gedanken und vor allen Dingen eigengenerierte Gedanken ab (Zeilen 1, 2 und 8); Zunahmen sind demgegenüber bei negativen Gedanken, Gegenargumenten und kommunikationsinduzierten Gedanken zu verzeichnen (Zeilen 3, 5 und 7), was im Hinblick auf das geringere Gesamtvolumen der Produktion eine merkliche qualitative Schwerpunktverschiebung anzeigt.

Wenn der kausale Zusammenhang zwischen aufgelisteten Gedanken und Einstellung etabliert werden könnte, müßte der Testerwartung offensichtlich die kapazitätsbeeinträchtigende Wirkung zuerkannt werden, die allgemein der Ablenkung zugeschrieben wird.

Bemerkenswert ist schließlich, daß, während die kapazitätsbeeinträchtigende Testerwartung zu einer Zunahme der Anzahl der Gegenargumente führt, die offensichtlich fazilitierende Ablenkung eine Abnahme derselben bewirkt. Käme man der Praxis nach, nur die Gegenargumente auszuzählen beziehungsweise als bedeutsam zu erachten, ergäbe

sich mithin, was die Ablenkung betrifft, die von der Gegenargumentations-Kapazitäts-Hypothese vorhergesagte Beziehung zwischen Rückgang der Gegenargumentation und Zunahme des Einstellungswandels, dies obwohl sich die Ablenkung im Gegensatz zu dem postulierten Kausalzusammenhang augenscheinlich kapazitätsfördernd auswirkt.

12.2. Die Interaktion mit der Involviertheit (Experiment IVa)

Dieser Befund, wonach die Ablenkung trotz einer, wenn überhaupt kausalen, so umgekehrten Wirkung auf die Gedanken ebenden Einfluß auf den Einstellungswandel ausübt, der im Rahmen der Gegenargumentations-Hypothese postuliert wird, läßt sich vermutlich über den Ablenkungshaupteffekt hinaus ausdehnen. In derselben Logik könnte nämlich auch die seit Beginn der Ablenkungsforschung vorhergesagte Interaktion zwischen Ablenkung und Involviertheit auf den Einstellungswandel zustandekommen, ohne daß die "gedankliche Grundlage" dem antezedenten Widerstandsmotivationspostulat (cf. 2.1.2.1. u. 5.1.1.) im geringsten entspräche.

12.2.1. Konstruktion des Versuchsplanes

Bei der Auswertung von Experiment IV fiel auf, daß sich der beabsichtigt mäßige Involviertheitsgrad der Versuchspersonen nicht daraus ergab, daß sich sämtliche Teilnehmer von dem Thema "35-Stunden-Woche" mäßig angesprochen fühlten, sondern vielmehr daraus, daß in der Population stark involvierte Personen kaum interessierten gegenüberstanden.

Weil die kritische Involviertheitsüberprüfung vor der Darbietung der Kommunikation stattgefunden hatte (cf. Vortest-Fragebogen) und somit von den experimentellen Behandlungen nicht betroffen war - denn testorientierte Teilnehmer wußten nicht um das Thema der Rede - erschien es aufgrund der Zentralität der Involviertheitshypothese in der Ablenkungsdiskussion sinnvoll, aus dem Design des Experimentes IV einen Versuchsplan zu konstruieren, in dem diese individuellen spontanen Involviertheitsunterschiede systematisch berücksichtigt würden.

Obschon die Testerwartung in Experiment IV statistisch nicht bedeutsam war, war man dennoch bemüht,die mit diesem Faktor verbundenen Variationen möglichst zu kontrollieren. Die geringe Versuchspersonenzahl in Experiment IV schloß allerdings die Konstruktion eines dreifaktoriellen Designs aus. Infolgedessen wurde versucht, die Testerwartung in einem zweifaktoriellen Ablenkung x Involviertheit-Versuchsplan, in dem beide unabhängige Variablen über zwei Stufen variierten, auszubalancieren. Unter Ausschluß von jeweils zwei Versuchspersonen gelang es tatsäch-

lich, beide Ablenkungszellen je zur Hälfte mit test- und nichttest-orientierten Versuchspersonen zu besetzen. Wegen mangel an testerwartenden, gering involvierten nichtabgelenkten Teilnehmern mußten jedoch als stark involvierte Kontrollpersonen sechs testerwartende Rezipienten, als schwach involvierte Kontrollpersonen acht nichttestorientierte Teilnehmer in das Design aufgenommen werden (cf. Anhang).

Aus dieser Umgestaltung ergab sich ein zweifaktorieller Versuchsplan, in dem Ablenkung und Involviertheit über je zwei Stufen variierten.

Die Ablenkung bestand darin, daß die Kommunikation gegen die Einführung der 35-Stunden-Woche bei vollem Lohnausgleich entweder ohne (Faktor A, a_0) oder mit kosmischem Rauschen (Faktor A, a_1) dargeboten worden war.

Die Involviertheit war nicht manipuliert, sondern darin vorgegeben, daß die Versuchspersonen auf der 7-Punkte-Involviertheitsskala (cf. Fragebogen, Skala I02) einen Skalenwert größer/gleich 4 (Faktor I, hohe Involviertheit, i_1) oder einen Skalenwert kleiner/gleich 3 (Faktor I, niedrige Involviertheit, i_0) angekreuzt hatten. Der auf diese Weise zwischen hoch- und gering involvierten Versuchspersonen konstruierte Involviertheits-Mittelwertunterschied erlangte eine hohe statistische Bedeutsamkeit ($t = 6,87$, $FG = 38$, p kleiner .001).

Die vier Zellen des Versuchsplans waren mit je 10 Teilnehmern besetzt, deren Daten in Rahmen des Experimentes IV erhoben worden waren.

12.2.2. Darstellung der Ergebnisse

Obwohl sich aufgrund der geringen Zellenbesetzung nur der Haupteffekt der Ablenkung als signifikant erwies (ANCOVA Faktor A : $F(1,35) = 4,63$, p kleiner .05), machen die in **Abbildung 12.1.** dargestellten adjustierten Mittelwerte deutlich, daß die Interaktion zwischen Ablenkung und Involviertheit (ANCOVA A x I : $F(1,35) = 2,71$, p kleiner .12) darauf beruht, daß die Ablenkung die Einstellungen nur bei hochinvolvierten Rezipienten (einfache Effekte Ablenkung : A,i_1 : $F(1,17) = 6,05$, p kleiner .025 vs. A,i_0 : $F(1,17) = 0,22$, n.s.), die Involviertheit die Einstellungen dagegen nur bei nichtabgelenkten Versuchspersonen beeinflußt (einfache Effekte Involviertheit : I,a_0 : $F(1,17) = 2,6$, p

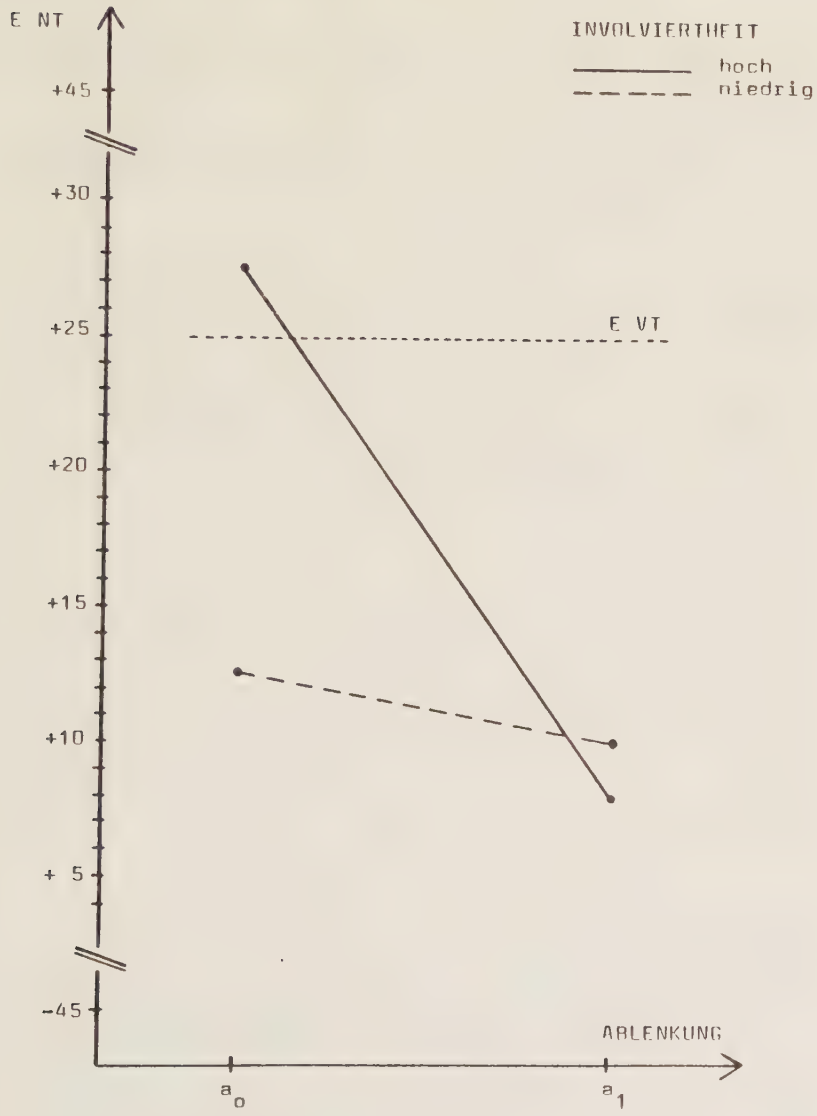


Abbildung 12.1. Experiment IVa, Einstellung
(Adjustierte Mittelwerte)

E VT: Vortesteinstellung E NT: Nachtesteinstellung

kleiner .14 vs. I,a_1 : F(1,17) ungefähr 0). Den Haupteffekt der Involviertheit wie die Kovarianzanalyse als nicht bedeutsam aus (ANCOVA Faktor I : F(1,35) = 0,87 , n.s.).

Somit entspricht das Muster der Einstellungsdaten exakt der bislang nicht überprüften Vorhersage, wonach sich der Ablenkungseffekt nur bei stark involvierten Versuchspersonen zeigt.

Für die Prämisse dieser Vorhersage kam aus den niedergeschriebenen Gedanken indessen kein Rückhalt. Tatsächlich ist ja diese Interaktionsvorhersage eine Folge der Überlegung, daß nur involvierte Rezipienten motiviert seien, den Inhalt der Kommunikation durch Gegenargumente zu entkräften; wenn die Wirkung der Ablenkung darauf beruht, daß sie die Produktion von Gegenargumenten verhindert, kann sie zwangsläufig auch keinen Einfluß bei Rezipienten erlangen, die sich wegen mangelnder Widerstandsmotivation auch ohne Ablenkung keine Gegenargumente überlegt hätten.

Aus den aufgelisteten Gedanken geht zwar hervor, daß im Vergleich zu wenig involvierten Teilnehmern stark involvierte Versuchspersonen mehr negative Kognitionen (ANOVA P3 gesamt, Faktor I : F(1,36) = 2,86 , p kleiner .10), gleichzeitig und vor allen Dingen aber bedeutend weniger positive Gedanken niederschreiben (ANOVA PI gesamt, Faktor I : F(1,36) = 7,996 , p kleiner .01), was auch für die kommunikationsinduzierten Gedanken zu einer wesentlich negativeren "dominanten kognitiven Reaktion" führt (ANOVA (P1-P3)U2, Faktor I : F(1,36) = 7,76 , p kleiner .01).

Daß die Ablenkung erheblichen Einstellungswandel bei stark involvierten Rezipienten verursacht, ergibt sich indessen nicht aus einem hemmenden Einfluß auf die negativen Gedanken (ANOVA P3 gesamt, Faktor A : F(1,36) kleiner 1); nachweisliche Wirkung übt sie wiederum nur über die Zunahme der eigenproduzierten Gedanken (ANOVA U3 gesamt, Faktor A : F(1,36) = 3,65, p kleiner .07) und mithin die Zunahme der positiven Gedanken aus (ANOVA P1 gesamt, Faktor A :F(1,36) = 2,14 , p kleiner .17) was, obwohl nicht signifikant, verglichen mit nichtabgelenkten Rezipienten zu einer bedeutend positiveren "dominanten kognitiven Reaktion" führt (ANCOVA (P1-P3)U2 , Faktor A : F(1,36) = 4,10 , p kleiner .05).

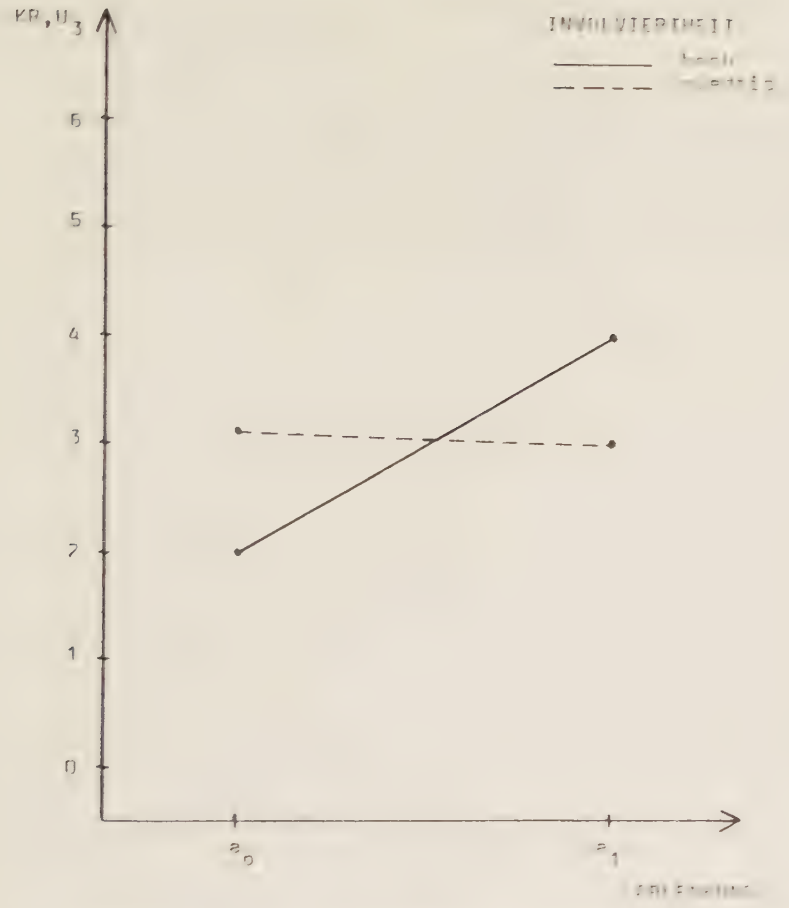


Abbildung 12.2. Experiment IVa : Kognitive Komplexität, eigengenerierte Gedanken (Mittelwerte)

KR,U_3 : eigengenerierte Gedanken, Mittelwerte

Über diese Haupteffekte hinaus zeigt sich auf die in Experiment IV als entscheidend ausgewiesenen eigenproduzierten Gedanken die in **Abbildung 12.2.** dargestellte Interaktion (ANOVA U3 gesamt,A x I : $F(1,36) = 4,46$, p kleiner .05). Die hier beeindruckende Übereinstimmung mit den Einstellungsdaten legt nahe, daß der positive Einfluß der Ablenkung auf den Einstellungswandel hochinvolvierter Rezipienten darauf beruht, daß die Ablenkung letztere zur persönlichen kognitiven "Aufbereitung" des Einstellungsthemas anregt.

12.3. Ausmaß der kognitiven Aktivität und Polarität der kognitiven Reaktion (Experiment V)

Die Ergebnisse von Experiment IV sprachen somit unverkennbar für eine fazilitierende Wirkung der Ablenkung. In Abwesenheit einer Aktivierungstheorie der Überredung (cf. 7.3.) reichte das Verständnis dieser Effekte allerdings nicht über die Beschreibung der Daten hinaus. Auch wirkte beunruhigend, daß die zur gescheiterten Artefaktdemonstration herangezogene Ablenkung mit Blick auf die Validierung einer allgemeingültigen Erklärungsalternative vielleicht nicht genügend anspruchsvoll war. Obschon der im Ablenkingsmaschinen-Versuch, das heißt im "Zwei-Aufgaben-Paradigma", beobachtete kurvilinear ansteigende Rezeptionstrend mit der Hypothese eines generell motivierend-fazilitierenden Einflusses der Ablenkung durchaus übereinstimmt, schien zumal der Umstand, daß das kosmische Rauschen in Experiment IV die Rezeptionsleistung der Versuchspersonen überhaupt nicht beeinflußte (Experiment IV, ANOVA Rezeption, Faktor A : $F(1,44) = 0,73$, n.s.) für die in der Literatur berichteten Ablenkungsexperimente wenig repräsentativ (cf. 4.4.2.). Es konnte somit nicht ausgeschlossen werden, daß schwache Ablenkungen zwar fazilitierend, starke hingegen, wie etabliert, beeinträchtigend wirken.

Weil infolgedessen der Einfluß einer stärkeren Ablenkungsintensität untersucht, der Rückgriff auf eine artefaktträchtige Ablenkungsmanipulation aber dennoch vermieden werden sollte, wurde beschlossen, die Grenzen des fazilitierenden Einflusses der Ablenkung im Rahmen des bereits in Experiment IV erprobten Paradigmas zu erkunden.

12.3.1. Der Versuch

Aufgrund dieser Überlegungen wurde die Ablenkung in Experiment V in einem einfaktoriellen Versuchsplan über drei Stufen manipuliert. Während Kontrollversuchspersonen die Kommunikation unter akustisch einwandfreien Bedingungen hörten (Faktor A, a_0), wurde sie abgelenkten Rezipienten entweder - und vergleichbar mit der Ablenkungsbedingung in Experiment IV - mit kontinuierlichem kosmischem Rauschen überlagert dargeboten, wobei der Text der Kommunikation gerade noch zu verstehen

war (Faktor A,a_1), oder aber mit ebendiesem Rauschen als "Baseline" und zusätzlichen Schwankungen, wodurch der Ton 20 Sekunden pro Minute gänzlich ausfiel (Faktor A,a_2).

Unter Bedingungen hoher Ablenkung konnten die Rezipienten somit ein Drittel der Kommunikation materiell nicht hören. Die Aufnahme ahmte die Wellenschwankungen, die extrem schlechten Rundfunkempfang kennzeichnen, präzise nach.

Zur größeren externen Validität einer etwaigen Replikation wurde ein neues Einstellungsthema verwendet. In der elf Minuten fünfzig Sekunden langen Kommunikation trat ein imaginärer Professor Reuthen in seiner Eigenschaft als Mitglied der Westdeutschen Rektorenkonferenz für die Studienfinanzierung auf Darlehensbasis in einem vorgeblichen Gespräch mit dem Österreichischen Rundfunk ein. Kritisch war die Einstellung der Versuchspersonen zur bereits in kraft getretenen Umwandlung der BAföG-Stipendien in Volldarlehen.

Der für Experiment IV ausgearbeitete Fragebogen wurde dem BAföG-Thema adaptiert; ferner wurde die Widerlegbarkeitsüberprüfung (A-Skalen, cf. Fragebogen) sowie die Ablenkungs- und Befindlichkeitsüberprüfung (D-Skalen, G-Skalen) verbessert; auch gaben sämtliche Versuchspersonen an, wie der Kommunikator zu den "BAföG-Volldarlehen" stehe (Diskrepanz, S-Skala).

Ansonsten waren Fragebogen und Versuchsablauf mit dem bei nicht-testorientierten Teilnehmern in Experiment IV angewandten Verfahren identisch.

An Experiment V nahmen 44 Tübinger Studenten aller Fachrichtungen teil, die in der Zeit vom 16. bis zum 27. Januar 1984 wie bisher von zwei Helfern der Versuchsleiterin angeworben wurden und 5 DM für ihre Mitwirkung erhielten. Wegen eines Mißverständnisses fanden sich auch zwei höhersemestrige Psychologiestudenten ein, deren Daten nicht berücksichtigt wurden. Eine Teilnehmerin bekundete Unwillen, das gestörte Interview anzuhören, so daß der Versuch abgebrochen werden mußte. Zur Herstellung gleicher Zellenbesetzungen wurden die Daten zwei weiterer, zufällig ermittelter Teilnehmer der Bedingungen a_0 und a_2 aus der Auswertung ausgeschlossen. In Experiment V verblieben somit 13 weibliche und 26 männliche Versuchspersonen, was eine Zellenbesetzung von je 13 Teilnehmern ermöglichte.

Intendiert war eine Replikation der Ergebnisse von Experiment IV für die Bedingung mit mäßiger Ablenkung. Die starke Ablenkungsintensität hatte explorativen Charakter.

12.3.2. Darstellung und Interpretation der Ergebnisse

12.3.2.1. Der Einstellungswandel

Die Kommunikation war insofern wirksam, als verglichen mit dem eigenen Vortest-Niveau nur in der Kontrollbedingung tendenziell (a_0 : t = 1,03, FG = 12, p einseitig kleiner .10), in beiden Ablenkungsbedingungen indessen signifikant positivere Nachtest-Einstellungen zu den ursprünglich abgelehnten Darlehen abgegeben wurden (a_1 : t = 1,15 , FG = 12 , p einseitig kleiner .05; a_2 : t = 1,46 , FG = 12 , p einseitig kleiner .02).

Auch die kovarianzanalytisch adjustierten Einstellungsmittelwerte wiesen gegenüber dem Vortest-Mittelwert (E VT : -23,28) mit -26,01 in der Kontrollbedingung, -19,23 für mittlere und -18,83 für starke Ablenkung eine in Abhängigkeit von der Ablenkungsintensität zunehmend positivere Einstellung aus.

Dennoch verfehlte die Ablenkungsmanipulation jegliche statistische Bedeutsamkeit (ANCOVA, Faktor A : F(2,35) = 1,23 , n.s.).

Zudem waren weder der linear positive Trend (F lin. (1,35) = 1,92 , p kleiner .20) noch der Kontrast zwischen Kontrollgruppen- und Ablenkungsgruppen-Mittelwert (a_0 vs. $(a_1+a_2)/2$, F comp. (1,35) = 2,42 , p kleiner .15) verläßlich.

Eine erste, naheliegende Erklärung wäre, übermäßige Verständniseinbußen für diesen Fehlschlag der Ablenkungsmanipulation verantwortlich zu machen. Erschwert wird dieser Nachweis jedoch dadurch, daß der Rezeptionstest nach dem Munster von Experiment IV nur zehn Fragen umfaßte, was bei einer doppelt so langen Kommunikation unzureichend erscheint und einen Verdacht geringer Sensitivität begründet.

Insgesamt gesehen ist die Rezeptionsbeeinträchtigung in der Tat unerheblich (ANOVA Rezeption : $F(2,36) = 1,98$, p kleiner .17). Die Mittelwerte indessen beschreiben mit 4,69 (a_0), 4,00 (a_1) und 3,46 (a_2) einen negativen linearen Trend (Rezeption, F lin. $(1,36) = 3,93$, p kleiner .06) und auch der Kontrast zwichen Kontroll- und abgelenkten Versuchspersonen weist eine deutliche Beeinträchtigung aus (a_0 vs. $(a_1+a_2)/2$, F comp. $(1,36) = 3,19$, p kleiner .09).

Zieht man infolgedessen als grobes Rezeptionskriterium die Wahrnehmung der Meinung des Kommunikators heran und schließt man die fünf Versuchspersonen aus, die den einstellungskonträren Kommunikator offensichtlich als einstellungskonform mißverstanden haben, läßt sich der Effekt auf den Einstellungswandel bei ungleichen Zellen leicht verbessern (ANOVA NT-VT, $F(2,31) = 1,87$, p kleiner .19).

Auch der Umstand, daß sechs Versuchspersonen ursprünglich für die BAFöG-Darlehen waren und sich daher in einer Situation einstellungskonformer Überredung befanden, trug offensichtlich zur Fehlervarianz bei; wiederum verstärkt der Ausschluß dieser Teilnehmer den Einfluß der Ablenkung auf den Einstellungswandel aber nur unwesentlich (ANOVA NT-VT, $F(2,30) = 1,67$, p kleiner .22).

Die Darbietungs- und Befindlichkeitsüberprüfungen lassen indessen auch eine alternative Erklärung für das Mißlingen der Manipulation zu.

Verglichen mit Experiment IV erscheint bemerkenswert, daß die Ablenkung laut Selbstbeschreibungen weder die Konzentration noch die Aufmerksamkeit förderte (ANOVA G07 : $F(2,36) = 0,1$ n.s.; ANOVA G03 : $F(2,36) = 0,09$, n.s.). Obwohl bei einer kontinuierlichen Reizung relativ schnell, und mithin auch innerhalb von sechs Minuten, Adaptationsprozesse einsetzen, die besagter Stimulierung viel ihres subjektiv motivierenden Charakters nehmen, wäre denkbar, daß bei einer übermäßig lange über den Gewöhnungspunkt hinaus währenden, immer gleich bleibenden Reizung die negative Valenz nichtoptimaler Aktivierung überhand nimmt. Aus dieser Sicht wäre auf die Länge der Darbietung zurückzuführen, daß die Ablenkung in Experiment V die Kommunikation nicht unterhaltsamer erscheinen ließ (ANOVA D08 : ($F(2,36) = 0,28$, n.s.) sondern ihr vielmehr den gesamten Informationswert nahm (ANOVA D02 : $F(2,36) = 11,61$, p kleiner .001) und die Rezipienten verdroß (ANOVA G01 : $F(2,36) = 2,25$, p kleiner .13).

Wenn der Einfluß der Ablenkung tatsächlich auf ihrer motvierenden, konzentrierenden Wirkung beruht, der gleichsam durch "Überreizung" bedingte negative Affekt aber dazu führt, daß lang abgelenkte Rezipienten sich schließlich nicht mehr konzentrieren als Kontrollversuchspersonen, so wäre in der beschriebenen Situation keine Grundlage mehr für ein Auftreten des Ablenkungseffektes gegeben. Über Adaptations- und Affektphänomene ließe sich das - fehlende - Ergebnis der berichteten Manipulation somit im Sinne einer Aktivationsfundiertheit des Ablenkungseffektes auslegen.

12.3.2.2. Die kognitive Reaktion

Unter diesen Voraussetzungen ist zunächst überraschend, daß die Ablenkung auf die kognitive Reaktion durchweg denselben fazilitierenden Einfluß ausübte wie in Experiment IV.

Gegenüber mäßig abgelenkten Rezipienten war bei stark abgelenkten Versuchspersonen zwar ein leichter Produktionsrückgang zu beobachten, der sich in quadratischen Trends auf die Gesamtproduktion (GP, F quad. (1,36) = 3,83 , p kleiner .07), die eigengenerierten Gedanken (U3, F quad.(1,36) = 4,62 , p kleiner .05) und die kommunikationsinduzierte "dominante kognitive Reaktion" ((P1-P3)U2, F quad.(1,36) = 3,29 , p kleiner .09) äußerte. In keinem Fall lag jedoch zwischen mäßig und stark abgelentken Teilnehmern ein Unterschied vor, der auch nur das Zwanzig-Prozent-Niveau unterschritt.

Von Kontrollversuchspersonen unterschieden sich stark abgelenkte Teilnehmer demgegenüber darin, daß sie mehr positive Gedanken (PG gesamt, a_0 vs. a_2 : F comp. (1,36) = 2,26 , p kleiner .16) sowie weniger Gegenargumente (P3.U2, a_0 vs. a_2 : F comp.(1,36) = 4,57 , p kleiner .05) generierten und eine positivere "dominante kognitive Reaktion" zu Papier brachten ((P1-P3)U2, a_0 vs a_2 : F comp.(1,36) = 3,05 , p kleiner .10).

Infolgedessen schien es gerechtfertigt, in **Tabelle 12.2.** zur Veranschaulichung des Einflusses der Ablenkung jeweils den Gesamtkontrast zwischen Kontrollgruppe und abgelenkten Rezipienten anzugeben, wobei die Korrelation mit der Nachtest-Einstellung selbstverständlich wieder

Tabelle 12.2. Experiment V : Kognitive Reaktion

	Mittelwerte		Kontrast (1)		Korrelation (2)	
	a_c	$(a_1+a_2)/2$	Fcomp.(1,36)	p	r, FG = 37	p
Gesamtproduktion (x)	4,53	5,69	3,83	.07	-	
Positive Gedanken	0,46	1,42	3,29	.09	+ .793	.001
Negative Gedanken	3,69	3,34	< 1	n.s.	- .498	.001
komm.induzierte Gedanken	1,92	1,49	< 1	n.s.	-	
eigengenerierte Gedanken (x)	2,54	3,84	4,31	.05	-	
Proargumente	0,31	0,73	1,04	n.s.	+ .744	.001
Gegenargumente (xx)	1,61	0,73	6,68	.025	- .203	n.s.
dom. kog. Reaktion (x)	- 1,38	0,00	5,58	.025	+ .673	.001

(1) Gesamtkontrast a_c vs. $(a_1+a_2)/2$

(2) Produkt-Moment-Gesamtkorrelation mit der Nachtest-Einstellung

(x) ANOVA, Faktor A : F(2,36), p kleiner .10

(xx) ANOVA, Faktor A : F(2,36), p kleiner .05

Abbildung 12.3. Experiment V : Ausmaß der kognitiven Reaktion und Polarität der aufgelisteten Gedanken.

a_0	KR < 5	KR > 5	
PG	1	2	3
$\overline{PG}$	6	4	10
	7	6	13

a_1	KR < 5	KR > 5	
PG	2	7	9
$\overline{PG}$	1	3	4
	3	10	13

a_2	KR < 5	KR > 5	
PG	3	6	9
$\overline{PG}$	2	2	4
	5	8	13

KR : kognitive Reaktion, Gesamtvolumen

PG : positive Gedanken

über die drei individuellen Versuchsgruppen berechnet wurde und bei den abhängigen Variablen jeweils vermerkt ist, ob die Ablenkungsmanipulation gesamt-varianzanalytisch statistisch bedeutsame Effekte erreichte.

Weil wiederum trotz statistisch schwacher Variationen offensichtlich die positiven Gedanken im Hinblick auf die Einstellung von großer Bedeutung zu sein scheinen, wurden in **Abbildung 12.3.** für jede Versuchsbedingung die Teilnehmer danach aufgeteilt, ob sie zumindest einen positiven Gedanken, welchen Ursprungs auch immer, niedergeschrieben hatten oder nicht; gleichzeitig wurde festgehalten, ob die Versuchspersonen gegenüber der Norm der Kontrollgruppen, die in allen bisher berichteten Experimente konstant zwischen 4 und 5 liegt, mit 5 Einheiten und mehr überdurchschnittlich viele Gedanken aufgelistet hatten oder nicht.

Obwohl die Unterschiede statistisch nicht signifikant sind, werden positive Gedanken augenscheinlich von Teilnehmern niedergeschrieben, die auch diejenigen sind, die insgesamt mehr Einheiten auflisten : So stellen Versuchspersonen, die fünf und mehr Gedanken produzieren, 71,43% des Teilnehmerkontingents, in dem zumindest ein positiver Gedanke niedergeschrieben wird; Versuchspersonen, die keinen einzigen positiven Gedanken auflisten, rekrutieren sich dagegen zu je 50 % in beiden Gruppen. Ferner scheint die Ablenkung dahingehend zu wirken, daß gleichzeitig mehr Gedanken insgesamt und mehr positive Gedanken produziert werden.

Ziel der nachfolgend dargestellten Hypothese war somit, einen kausalen Zusammenhang zwischen Ablenkung, Ausmaß der kognitiven Reaktion und Polarität der Gedanken zu konstruieren.

13. DIE KOGNITIVE AKTIVIERUNG

Über den Zusammenhang zwischen Ablenkung, Ausmaß der kognitiven Aktivität und Polarität der kognitiven Reaktion hinaus sollte diese Hypothese im Sinne einer Gesamterklärung auch die übrigen bisher berichteten Daten umfassen.

Diese induktive oder "datengeleitete" Phase (Simon, 1968, 1973, 1977) der durchgeführten Forschung ergab sich notgedrungen aus den beobachteten Fazilitationseffekten (cf. 10, 11 u. 12), denen auf theoretischer Ebene keine artikulierte Aktivationstheorie der Überredung gegenüberstand (cf. 7.3.). Infolgedessen wurden die zu berichtenden Annahmen (13.1.), obwohl sie sich zum Teil mit etablierten einstellungstheoretischen Ansätzen belegen lassen, allein aufgrund ihrer empirischen Plausibilität und daher ohne Rücksicht auf theoretische Verwandschaften, ursprünglich sogar ohne Bezug auf die betreffenden Ansätze überhaupt, aufgestellt.

Dennoch gelang es, über eine Erklärung der bisher referierten Evidenzien hinaus auch originelle, kritische Vorhersagen aus der Hypothese abzuleiten (13.1.5.), die deren umfassende Überprüfung ermöglichten (13.3. bis 13.6.) und neben einer Entscheidung in der Frage der Wirkungsweise der Ablenkung (13.6.) auch Anhaltspunkte für ein revidiertes Überredungsverständnis erbrachten (13.7.).

13.1. Die Erklärungshypothese

13.1.1. Die Ablenkung als Aktivierung

Aus dem in Experiment I beobachteten Rezeptionstrend sowie aus der Zunahme der Gesamtzahl der aufgelisteten Gedanken in den Experimenten IV und V wurde in Übereinstimmung mit dem physiologisch-quantitativen Aktivierungsverständnis (cf. 7.3.2.2.2.) geschlossen, daß die sogenannte Ablenkung aktivierende Wirkung hat.

13.1.2. Der Einfluß reaktiv erfaßter Gedanken

Aufgrund der in den Experimenten IV und V ausgewiesenen Korrelationen wurde in Anlehnung an die Theorie der kognitiven Reaktion ferner postuliert, daß zwischen aufgelisteten Gedanken und Einstellung ein kausaler Zusammenhang besteht.

Allerdings mußte dem Umstand Rechnung getragen werden, daß mit der in Experiment I verwendeten "allgemeinen Instruktion" Gedanken erhoben worden waren, die sich mehrheitlich nicht mit dem Einstellungsthema befaßten. Diese Beobachtung schien um so wichtiger, als die zwei "informellen" Testpersonen in Experiment IV trotz des veränderten Paradigmas wiederum überwiegend irrelevante Kognitionen auflisteten (cf. 11.2.3.2.), so daß der ursprüngliche Befund nicht auf eine etwaige Spezifizität des "Ablenkungsmaschinen" - Verfahrens zurückzuführen sein konnte.

Die kausale Vermittlungsfunktion der Gedanken und der offenbar nur geringe gedankenauslösende Effekt der Kommunikation sind zu vereinbaren, wenn man annimmt, daß :

1. die aufgelisteten Gedanken nicht eine spontane, durch die Kommunikation ausgelöste Reaktion darstellen, sondern daß sich die Versuchspersonen erst aus Anlaß der Erhebung mit dem Einstellungsobjekt gedanklich auseinandersetzen;

2. diese reaktiv aufgelisteten Gedanken insofern die Einstellung bestimmen, als die darin enthaltenen Zusammenhänge durch die Niederschrift besonders prägend werden, so daß die betreffenden Kognitionen bei der kurz auf die Erhebung folgende Abgabe des Einstellungsratings entsprechend salient sind.

Der erste Punkt dieser Doppelannahme stimmt mit den bereits in methodischem Kontext dargelegten Reaktivitätsbedenken überein (cf. 5.2.2.1.); ihrerseits ließe sich die Hypothese des "einstellungsbestimmenden" Einflusses salienter Kognitionen mit zahlreichen Einstellungstheorien vereinbaren (cf. 14.1.).

13.1.3. Aktivation und Produktionsumfang

Für die Ablenkungsdiskussion impliziert dies allerdings, daß die Aktivierung ihren überredungsförderlichen Einfluß nicht während der Darbietung der Kommunikation ausübt, sondern während der Niederschrift der "kognitiven Reaktion".

Dies erscheint insofern generell plausibel, als einerseits der Zustand der Aktivierung nicht abrupt mit der Beendigung der Reizung aufhört, sondern nur allmählich abklingt, die "kognitive Reaktion" andererseits typischerweise unmittelbar im Anschluß an die Darbietung der Kommunikation erhoben wird, weil man ja theoretisch die während der Darbietung wahrhaftig generierten Gedanken erfassen möchte, deren Vergessen es zu verhindern gilt.

Daraus folgt, daß Rezipienten, die während der Darbietung einer Kommunikation durch eine Ablenkungsmanipulation aktiviert worden sind, sich beim höchstens drei Minuten dauernden, unmittelbar anschließenden Gedankenauflisten immer noch in aktiviertem Zustand befinden.

Von aktivierten Nachdenkenden aber kann angenommen werden, daß sie aufgrund ihrer per definitionem höheren allgemeinen Aktivität in der Lage sind, verglichen mit nichtatktivierten Personen schneller zu denken und

zu schreiben. Innerhalb eines konstanten Zeitraumes könnte eine solche generelle Beschleunigung mithin dazu führen, daß aktivierte Personen vergleichsweise mehr einstellungsrelevante Gedanken niederschreiben.

13.1.4. Vom Volumen zur Polarität : Die relative Salienz der Kognitionen

Der Zusammenhang zwischen Ausmaß der Produktion und Polarität der Gedanken ergibt sich schließlich aus einer Spekulation über die relative Salienz einstellungsbestimmender Kognitionen bei kontroversen Themen.

Sofern die Einstellung tatsächlich auf themenrelevanten Kognitionen basiert, muß auch das im Vortest abgegebene Einstellungsrating einer gedanklichen Grundlage entspringen. Weil die Vortest-Einstellung zu einstellungskonträren Maßnahmen trivialerweise negativ ist, kann aus diesem negativen Rating auf die größere Salienz negativer Kognitionen geschlossen werden.

An dieser relativen Salienz negativer Kognitionen ändert die angenommenerweise kaum wirksame Kommunikation wenig. Kontrollversuchspersonen, die außer dieser Mitteilung keiner weiteren Behandlung unterzogen werden, befinden sich infolgedessen beim Nachdenken über die Konsequenzen der Maßnahme in demselben Zustand wie im Vortest. Mithin werden sie mit hoher Wahrscheinlichkeit ebendie negativen salienten Kognitionen zu Papier bringen, die bereits die Vortest-Einstellung bestimmten.

Weil ferner damit, daß man negative Konsequenzen der kritischen Maßnahme niederschreibt und als die eigenen Gedanken ausgibt, Verstärkungseffekte verbunden sein dürften, könnte die von den aufgelisteten Kognitionen bestimmte Nachtest-Einstellung noch negativer ausfallen als vor dieser verstärkenden Explizierung.

Die Folge wäre der vereinzelt in sämtlichen Bedingungen beobachtete, aber in den Kontrollgruppen der Experimente IV und V besonders häufige Bumerang-Einstellungswandel.

Wie für die erstbeschriebenen sind zunächst auch für aktivierte Teilnehmer die negativen Vortest-Kognitionen salient. Die Beobachtung der Schnelligkeit, mit der Vortest-Ratings abgegeben werden, läßt jedoch die Vermutung zu, daß es sich dabei um einige wenige Kognitionen handelt :

1. Infolgedessen müßten diese ursprünglichen Kognitionen allgemein schnell, bei aktivierten Versuchspersonen jedoch wegen des höheren Aktivitätsniveau vergleichsweise schneller erschöpft sein.

Aufgrund des reaktiven Charakters des Erhebungsverfahrens, das deutlich den Eindruck vermittelt, es sei eher zuwenig als zuviel Zeit für die "Auflistungsaufgabe" angesetzt, bemühen sich die Versuchspersonen, weitere "Gedanken" zu finden. Nun handlet es sich aber um kontroverse Themen, über die in Termini der Theorie der persuasiven Argumente (cf. 8.4.2.2.1.) ein kultureller Pool vorhanden ist, in dem auch positive Aspekte der Maßnahme enthalten sind :

2a. Bei schneller arbeitenden Personen könnte sich eine Zunahme der Anzahl an positiven Gedanken rein quantitativ daraus ergeben, daß vergleichsweise mehr aus dem Gesamtpool, in dem sich auch positive Gedanken befinden, geschöpft werden muß.

Der in den Experimenten IV und V beobachtete Umstand, wonach die Zunahme der positiven Gedanken stärker ist als die gleichzeitige Zunahme der negativen Gedanken, ließe schließlich folgende Erklärung zu : Weil bei einstellungskonträren Objekten die negativen Kognitionen unmittelbar salient sind, werden sie als erste aus dem Pool abgerufen; unter den verbleibenden, minder salienten Kognitionen des Pools stellen positive Kognitionen mithin die Mehrheit dar. Muß der Nachdenkende, wie angenommen, wegen Erschöpfung der salienten Kognitionen auch nichtsaliente Kognitionen aus dem Pool abrufen, werden ihm überwiegend die nunmehr mehrheitlich vertretenen positiven Kognitionen einfallen.

2b. Die relative Beschleunigung der Zunahme der positiven Produktionen könnte daherrühren, daß für einstellungskonträre kontroverse Objekte überwiegend positive Kognitionen minder salient sind.

Nimmt man schließlich an, daß solche vormals nicht berücksichtigten positiven Aspekte eines negativen Objektes nicht nur neuartig wirken, sondern dem Denkenden auch demonstrieren, er habe sich mit der Sache ursprünglich nicht sorgfältig genug befaßt, ergibt sich eine

psychologische Grundlage für die Annahme einer relativ höheren Gewichtung der positiven Gedanken, wie sie die beschriebenen Datenmuster zwingend erfordert.

13.1.5. Fünf abgeleitete empirische Hypothesen

Ungeachtet der dargebotenen persuasiven Argumentation würde die aktivierend wirkende Ablenkung somit die Anzahl der reaktiv aufgelisteten Kognitionen positiv beeinflussen. Diese Kognitionen würden ihrerseits die gedankliche Grundlage der Nachtest-Einstellung darstellen. Bei kontroversen Themen wäre darüber hinaus eine Zunahme der Anzahl der insgesamt abgerufenen Kognitionen mit einer Beschleunigung der Zunahme der ursprünglich nicht salienten Kognitionen verbunden. Die "Salientwerdung" ursprünglich nicht berücksichtigter Kognitionen schließlich hätte insofern depolarisierende Wirkung, als sie die vormals einseitige Sichtweise des Denkenden relativiert.

Aus dieser im vorangegangenen ausgeführten Erklärungshypothese folgt unmittelbar :

1. Aktivationshypothese : daß der Einfluß einer Ablenkungsmanipulation auf ihrer aktivierenden Wirkung basiert ;

2. Gedankenhypothese : daß der Einfluß der Aktivierung sich im wesentlichen bei der Auflistung der einstellungsrelevanten Kognitionen äußert;

3. Darbietungshypothese : daß die Kommunikation per se keinen Einfluß ausübt;

4. Erhebungshypothese : daß die eigentliche Behandlung in der Erhebung der kognitiven Reaktion besteht;

5. Polarisierungs-Depolarisierungshypothese : daß der statistische Ablenkungseffekt sich unabhängig von jedweder Widerstandsmotivation aus dem Unterschied zwischen einer leichten Einstellungspolarisierung in der Kontrollgruppe und einer aktivationsbedingten Depolarisierung ergibt.

Die letzten drei Hypothesen sind im übrigen konsistent mit der Beobachtung, daß im Ablenkungsexperiment trotz vereinzelter, dramatischer Einstellungsveränderungen insgesamt in der Regel kein Einstellungswandel im Sinne von Überredung oder Überzeugung erzielt wird : Nur ausnahmsweise verlassen die Rezipienten den Versuchsraum mit einer Einstellung, die das Gegenteil ihres vormaligen Standpunktes besagt. Wenngleich der Einstellungswandel gegenüber der eigenen ursprünglichen Einstellung per t-Test innerhalb der Gruppen zumeist signifikant ist, beschränkt sich der "Überredungsprozeß" nichtsdestoweniger darauf, daß die unverändert ablehnende beziehungsweise zustimmende Haltung lediglich minder extrem wird, was den Gebrauch des Begriffes der "Depolarisierung" empirisch begründet (cf. 1.4.).

Zur Rechtfertigung der Negierung der Wirksamkeit der Kommunikation (Darbietungshypothese) kann in diesem Zusammenhang darauf verwiesen werden, daß im Ablenkungsexperiment zumindest theoretisch stark einstellungskonträre, leicht widerlegbare Mitteilungen über involvierende Themen verwendet werden sollten : Gemäß dem Widerstandsmotivationspostulat (cf. 2.1.2.1.) dürfte sich der gegenargumentationshemmende Ablenkungseffekt nur zeigen, wenn das Gegenargumentationsniveau unter Kontrollbedingungen besonders hoch ist. Insbesondere bei hoher Involviertheit ließe sich für derart aversive, qualitativ schlechte Kommunikationen aus der Perspektive der variablenzentrierten Überredungsforschung pauschal vorhersagen, daß die Wahrscheinlichkeit, Einstellungswandel zu bewirken, nahezu gleich Null ist.

Komplementär könnte schließlich der postulierte "Behandlungscharakter" des Auflistungsverfahrens (Erhebungshypothese) eine plausible Erklärung dafür darstellen, daß der Ablenkungseffekt in Experimenten ohne Gedankenerhebung selten statistische Bedeutsamkeit erlangt, in Untersuchungen dagegen, in denen eine solche Erhebung stattfindet, zumeist signifikant wird (cf. 9.2.).

Die Untersuchung dieser fünf wesentlichen Annahmen erfolgte in einer Versuchsreihe (13.2.), deren Ziel die umfassende Überprüfung der Erklärungshypothese war 13.3. bis 13.6.).

13.2. Die Planung der Versuchsreihe

Die systematische Nutzung der Relevanz von Kommunikationsthema ("externe Beeinflussung") und Thema der Gedankenerhebung ("interne Beeinflussung"), bezogen auf die untersuchte Einstellung, ermöglichte in der Tat, mit nur drei Versuchsschemata und sechs Grundbedingungen im Rahmen des erprobten Rundfunkparadigmas vier der fünf empirischen Hypothesen schlüssig zu überprüfen. Durch die im voraus geplante Heranziehung zweier, sechs Monate zuvor durchgeführter Bedingungen wurde zusätzlich indikative Information über die fünfte Hypothese gewonnen.

13.2.1. Die Konstruktion der Versuchspläne

Im wesentlichen wurde das Rundfunkparadigma nur darin modifiziert, daß für sämtliche Versuchspersonen in Vortest und Nachtest jeweils zwei kritische Einstellungen, zur Waldabgabe und zur 35-Stunden-Woche, erhoben wurden.

Für alle vier zweifaktoriellen Versuche ergab sich der erste Faktor daraus, daß die jeweilige Kommunikation akustisch perfekt oder mit kosmischem Rauschen überlagert dargeboten wurde, was die zweistufige Ablenkungsmanipulation darstellte.

Der zweite Faktor wurde jeweils über die Nutzung der in **Tabelle 13.1.** dargestellten Besonderheiten der Versuchsschemata konstruiert.

1. Wenn die Einstellung zur Waldabgabe kritisch ist, stellen die Schemata P und C das typische Paradigma dar, insofern sowohl die Kommunikation als auch das Thema der Gedankenerhebung einstellungsrelevant sind. Von P oder C unterscheidet sich das Versuchsschema Z nur darin, daß die dargebotene Kommunikation hinsichtlich der gemessenen Einstellung sowie des in der Gedankenerhebung behandelten Themas irrelevant ist. In den Bedingungen Z werden die Teilnehmer mithin bezüglich der kritischen Einstellung extern nicht beeinflußt. Demgegenüber setzen sie sich aber mit dem kritischen Objekt während der Gedankenerhebung auseinander, was aus der Sicht der Erklärungshypothese als "interne Beeinflussung" bezeichnet werden kann.

Tabelle 13.1. Versuchsschemata und Versuchspläne

	VORTEST	KOMMUNIKATION (x)		NACHTEST	
		Externe Beeinflussung		Interne Beeinflussung	
	Erhobene Einstellung	Thema und Standpunkt der Kommunikation		Thema der Gedankenerhebung	Erhobene Einstellung
Z (Arbeitszeit)	Waldabgabe 35-Stunden-Woche	gegen die 35-Stunden-Woche	(6' 13")	Waldabgabe	Waldabgabe 35-Stunden-Woche
P (Pro Waldabgabe)	Waldabgabe 35-Stunden-Woche	für die Waldabgabe	(6' 32")	Waldabgabe	Waldabgabe 35-Stunden-Woche
C (Contra Waldabgabe)	Waldabgabe 35-Stunden-Woche	gegen die Waldabgabe	(6' 42")	Waldabgabe	Waldabgabe 35-Stunden-Woche
T_o (ohne Testerwartung)	35-Stunden-Woche	gegen die 35-Stunden-Woche	(6' 13")	35-Stunden-Woche	35-Stunden-Woche

:) ohne bzw. mit kosmischem Rauschen (Ablenkung)

ersuchspläne : Experiment VI, Ablenkung x Richtung der Beeinflussung — A x (P,C), Waldabgabe
Experiment VII, Ablenkung x Darbietung relevanter Information — A x (P + C, Z), 35-Stunden-Woche
Experiment VII/IV, Ablenkung x Erhebung der Gedanken — A x (Z, T_o), 35-Stunden-Woche
Experiment VIII, Ablenkung x externe Beeinflussung — A x (Z, P), Waldabgabe

13.2.2. Die Durchführung der Versuche

13.2.2.1. Die Selektion der Versuchspersonen

Zur Reduzierung der Fehlervarianz wurde entgegen dem bisherigen Verfahren beschlossen, objektive und subjektive Einstellungshomogenität herzustellen und das Geschlecht der Teilnehmer in etwa auszubalancieren.

Wenngleich Daten vorliegen, wonach Frauen weniger ablenkbar sein sollen (Bee, 1966), konnten bezüglich der Überredbarkeit bislang keine Geschlechterunterschiede nachgewiesen werden (cf. Eagly, 1978). Infolgedessen wurde dieses Kriterium nur zur ungefähren Konstanthaltung des Versuchsleitereffektes berücksichtigt. So war man bemüht, die sich spontan aus dem höheren Interesse männlicher Studenten an aktuellen Themen ergebende Zweidrittelmehrheit über entsprechende tägliche Instruktionen an die Helfer, die die Termine vereinbarten, auch innerhalb der Zellen in etwa zu erreichen. Eine strikte Ausbalancierung in dem Sinne, daß in die Zufallszuweisung von im Versuchsraum befindlichen Teilnehmern eingegriffen worden wäre, erfolgte indessen nicht.

Systematisch hergestellt wurde demgegenüber die subjektive und objektive Einstellungshomogenität der Zellen.

Als Kriterium objektiver Homogenität diente das Vortestrating zum kritischen Einstellungsobjekt. Entsprechend den Versuchsplänen mußten sämtliche Teilnehmer für die Einführung der Waldabgabe (Experiment VI), für die Einführung der 35-Stunden-Woche (Experiment VII) oder aufgrund der Erfordernisse der "reinen" Aktivierungsinduktion gleichzeitig für beide Maßnahme sein (Experiment VIII, Z-Zellen). Neutrale Ratings gleich Null wurden als akzeptabel jeweils beibehalten. Von der Auswertung ausgeschossen wurden dagegen die Daten von Teilnehmern, die bezüglich des jeweils kritischen Objektes eine negative Vortesteinstellung angegeben hatten.

Zur Herstellung subjektiver Einstellungshomogenität wurde allein die Diskrepanzskala (SD1, cf. Fragebogen) herangezogen. Anhand dieses Kriteriums wurden Teilnehmer ausgeschlossen, die den Standpunkt ihres jeweiligen Kommunikators bei Überschreitung des neutralen Punktes in die falsche Hälfte des Kontinuums verlegt hatten. Dies schien nicht nur

mit Blick auf die psychologische Bedeutsamkeit des sogenannten Nullpunktes für die Gewichtung der wahrgenommenen Diskrepanz (cf. Nemeth & Endicott, 1976) gerechtfertigt; ausschlaggebend war vielmehr, daß nur auf diese Weise die subjektiv wahrgenommene Einstellungswidrigkeit beziehungsweise -konformität der Beeinflussung innerhalb der Zellen konstant gehalten werden konnte, was zumal für die Manipulation der Beeinflussungsrichtung in Experiment VI unerläßlich war.

Als minimales Rezeptionskriterium wurde die Diskrepanzskala auch dann angewandt, wenn die dargebotene Kommunikation für die untersuchte Einstellung nicht relevant war. Tatsächlich war naheliegend, daß "fehlsituierende" Rezipienten hinsichtlich ihrer Aufmerksamkeit und Teilnahmemotivation mit den übrigen Versuchspersonen nicht vergleichbar seien, ein Umstand, dem aus der Perspektive der Aktivierungshypothese Bedeutung beigemessen wurde.

Bei der Versuchsdurchführung wurden die sechs im vorangegangenen beschriebenen "Grundbedingungen" wie Bestandteile eines einzigen Versuchsplanes gehandhabt, das heißt, daß die Randomisierung stets über die sechs Zellen erfolgte. Weil die "Grundbedingungen" jedoch an verschiedenen Experimenten Teil hatten, deren "Brauchbarkeitskriterien" entsprechend der jeweils untersuchten Einstellung variierten, lief die Versuchsreihe so lange, bis alle sechs Zellen nach dem jeweils anspruchsvollsten Kriterium mit je 14 Teilnehmern besetzt waren. Sofern ein Selektionskriterium dazu führte, daß hinsichtlich eines minder anspruchsvollen Kriteriums mehr "brauchbare" Daten als nötig verfügbar waren - insbesondere mehr Ratings für die 35-Stunden-Woche als Versuchspersonen, die sowohl für die 35-Stunden-Woche als auch für die Waldabgabe waren - erfolgte die Besetzung des minder anspruchsvollen Versuchsplanes gründsätzlich als Randomisierung der für ihn insgesamt verwendbaren Daten, was unter anderem eine nicht vollends identische Besetzung der Z-Zellen in den Experimenten VII und VIII mit sich brachte (cf. Anhang).

Weil als weder intern noch extern beeinflußte Kontrollversuchspersonen durchweg einstellungskonträr informierte Rezipienten (C-Zellen) nur unter großem Aufwand verfügbar gewesen wären, die absolute Irrelevanz des Themas Waldabgabe in Experiment VII einen solchen Aufwand aber nicht rechtfertigte, wurde die Berücksichtigung

einstellungskonform informierter Rezipienten (P-Zellen) eingeplant, so daß über beide waldabgaben-informierte Zellen das 35-Stunden-Woche-Einstellungskriterium auf je 7 Teilnehmer pro Zelle heruntergesetzt werden konnte. Die Besetzung der nichtbeeinflußten Zellen des Experimentes VII erfolgte daher, indem die vierzehn Kontrollversuchspersonen sowie die vierzehn abgelenkten Teilnehmer je zur Hälfte aus den Wald-Pro und Wald-Contra-Bedingungen mit und ohne Ablenkung rekrutiert wurden ("P+C"-Zellen); wenn mehr als sieben Teilnehmer je Zelle die 35-Stunden-Woche im Vortest befürworteten, bestimmte der Zufall die zu berücksichtigenden Versuchspersonen.

Obschon dies zugegebenermaßen komplex klingt, war die Anwendung der Selektionskriterien während der Versuchsdurchführung objektiv und eindeutig. Von den insgesamt 108 Versuchspersonen, die an einer der sechs "Grundbedingungen" teilnahmen, konnten infolgedessen auch 93, darunter siebenundreißig Frauen, für eines der drei Experimente berücksichtigt werden.

Von jeglicher Auswertung ausgeschlossen wurden vier Teilnehmer wegen Verfehlens des minimalen Rezeptionskriteriums (Kontrollbedingungen : 1 Person, "Waldabgabe contra" (c_0); Ablenkungsbedingungen : 1 Person "Waldabgabe pro" (p_1), 2 Personen "35-Stunden-Woche (z_1)).

Elf weitere Teilnehmer blieben aufgrund ihrer Vortesteinstellung unberücksichtigt : Vier Versuchsperonsen waren sowohl gegenüber der Waldabgabe als auch gegenüber der 35-Stunden-Woche negativ eingestellt (Kontrollbedingungen : je eine Person in p_0 , c_0 und z_0 ; Ablenkungsbedingungen : eine Person in p_1); vier weitere Teilnehmer waren zwar zumindest für die 35-Stunden-Woche, wurden aber für ein entsprechendes Design als überschüssige Versuchspersonen nicht zufallsdesigniert (Kontrollbedingungen : je eine Person in p_0 und z_0 ; Ablenkungsbedingungen : je ein Person in c_1 und z_1); schließlich mußten drei weitere Versuchspersonen der Z-Zellen ausgeschlossen werden, die zwar für die Waldabgabe waren, wegen ihrer negativen Einstellung zur 35-Stunden-Woche aber einstellungskonform informiert wurden (Kontrollbedingung z_0 : zwei Personen; Ablenkungsbedingun z_1 : eine Person).

Bis auf diese Selektion, die erst vor der Auswertung erfolgte, waren die Teilenhemr wie bisher Tübinger Studenten aller Fachrichtungen außer Psychologie, die in der Zeit vom 21. Mai bis zum 3. Juli 1984 von zwei

Helfern der Versuchsleiterin in diversen universitären Einrichtungen individuell angesprochen wurden und einwilligten, einen "Fragebogen über aktuelle gesellschaftliche und politische Themen" im Psychologischen Institut auszufüllen. Die Versuchspersonen suchten sich einen einstündigen Einzeltermin aus und fanden sich anhand des ihnen ausgehändigten Stadtplanes im Versuchsraum 104 ein. Als Entschädigung erhielten alle einhundertacht Teilnehmer 5 DM.

13.2.2.2. Kommunikationen und Veränderungen im Fragebogen

Die übrigen Aspekte der Versuchsdurchführung waren mit dem für nichttestorientierte Rezipienten in Experiment IV entwickelten Verfahren weitgehend identisch.

Als Information über die 35-Stunden-Woche wurde die Kommunikation aus Experiment IV, wiederum als vorgeblicher Mitschnitt eines Interviews aus dem Deutschlandfunk, wiederverwendet; aktuelle Entwicklungen in der Arbeitszeitdiskussion machten allerdings den Hinweis erforderlich, daß es sich um eine ältere, im August 1983 gemachte Aufnahme handele. Dieser Zusatz war von der eventuellen Ablenkungsinstruktion insofern dissoziiert, als er über die Sprechanlage aus dem Kontrollraum, unmittelbar bevor das Tonband gestartet wurde, erfolgte.

Für die Kommunikationen über die Waldabgabe, die auf der damals aktuellsten verfügbaren Information basierten und als Mitschnitte von Interviews des Österreichischen Rundfunks ausgegeben wurden, wurde dagegen keine Zeitangabe gemacht.

Was den Fragebogen anbelangt beantworteten die Versuchspersonen aller sechs Bedingungen im Vortest sowie im zweiten Teil des Nachtests allesamt strikt dieselben Items.

Für die Erwartungs-Wert-Messung wurde allein das Thema "Waldabgabe" als kritisch behandelt; allerdings wurde das bisherige Verfahren für kritische Themen mit Blick auf die Überprüfung des Fragebogeneffektes in Experiment VII dahingehend geändert, daß sämtliche Versuchspersonen bei der Angabe ihrer Nachtesteinstellung zur 35-Stunden-Woche über die gesamte, durch die Erwartungs-Wert-Items vermittelte "Fragebogeninformation" zum Thema 35-Stunden-Woche verfügten.

Mit der 91-Punkte-Skala wurden dagegen beide Einstellungen, zur Waldabgabe und zur 35-Stunden-Woche, im Vortest wie im Nachtest erhoben. Gegenüber der in den Experimenten IV und V verwendeten "Anweisung" wies die veränderte Erhebungsinstruktion die Teilnehmer auf die Möglichkeit hin, von intermediären Skalenpunkten Gebrauch zu machen, wodurch der Tendenz, überwiegend die Endpunkte +/- 45 anzukreuzen, wegen der Polarisierungshypothese in Experiment VI begegnet werden sollte.

Der erste, kommunikationsbezogene Teil des Nachtests war bei identischen Skalen der jeweils dargebotenen Kommunikation angepaßt, außer daß in allen Bedingungen Gedanken über die Einführung der Waldabgabe erhoben wurden. Verglichen mit den Experimenten IV und V wurde die Widerlegbarkeitsüberprüfung sowie die Befindlichkeitsfragen teilweise verändert.

In der Versuchsdurchführung wurde das erstmals für die Bedingungen ohne Testerwartung des Experimentes IV angewandte Verfahren exakt repliziert.

13.3. Ablenkung und Richtung der Beeinflussung (Experiment VI)

Die Erklärungshypothese nimmt an, der statistische Ablenkungseffekt ergebe sich daraus, daß bei konstanter Unwirksamkeit der Kommunikation die Erhebung der kognitiven Reaktion bei Kontrollversuchspersonen über die Verstärkung der ursprünglich einstellungsbestimmenden Kognitionen generell zur Einstellungspolarisierrung führt, während das aktivationsbedingte Hinzukommen originär nichtsalienter Kognitionen stets die Depolarisierung der Einstellungen "abgelenkter" Teilnehemr bewirkt.

Im Widerspruch zu der von Festinger & Maccoby (1964) für das Auftreten das Ablenkungseffektes genannten Bedingung des Vorhandenseins einer Widerstandsmotivation besagt die Polarisierungs-Depolarisierungshypothese mithin, daß der Effekt auch einstellungskonforme Paradigmen umfaßt.

Wie bereits die aus der Perspektive der Theorie der kognitiven Reaktion entwickelte Ablenkungsvorhersage prognostiziert die Polarisierung-Depolarisierungshypothese im Falle einstellungskonformer externer Beeinflussung einen überredungshinderlichen Einfluß der Ablenkung : Tatsächlich wird die kommunikationsunabhängig eintretende, aktivationsbedingte Depolarisierung gegenüber der Vortesteinstellung als Rückgang des Einstellungswandels interpretiert, weil es die Einstellungspolarisierung in der Kontrollbedingung ist, die der Richtung der Beeinflussung entspricht. Im Gegensatz zur Theorie der kognitiven Reaktion dehnt die Polarisierungs-Depolarisierungshypothese diese Gesamtlogik auch auf den klassischen, einstellungskonträren Ablenkungsfall aus, so daß über die Depolarisierung in der Ablenkungsbedingung hinaus, die hier als zunehmender Einstellungswandel interpretiert wird, ein aufgrund der seltenen Verwendung des Vortest-Nachtest-Versuchsplanes allgemein nicht beobachteter systematischer Bumerangeffekt in der Kontrollbedingung vorhergesagt wird.

13.3.1. Variablen, Vorhersagen und Versuchspersonen

Durch die gleichzeitige Variation der Ablenkung und der Richtung der externen Beeinflussung sollte die Polarisierung-Depolarisierungshypothese überprüft und gegen die Vorhersagen der Theorie der kognitiven Reaktion validiert werden.

13.3.1.1. Die unabhängigen Variablen

Die zweistufige Variation der Richtung der Beeinflussung (Faktor R) bestand darin, daß den Versuchspersonen, die sich im Vortest allesamt für die Einführung der Waldabgabe ausgesprochen hatten, eine Kommunikation dargeboten wurde, in der diese Maßnahme entweder befürwortet (Pro, p_0 und p_1) oder abgelehnt wurde (Contra, c_0 und c_1).

Die Argumentation beider Kommunikationen basierte auf derselben Information, die wegen der konträren Schlußfolgerungen allerdings jeweils anders ausgelegt wurde. Gleichwohl konnten beide Versionen über weite Teile identisch verfaßt werden, was auch darin zum Ausdruck kommt, daß mit 6 Minuten 32 Sekunden in der Pro-Fassung und 6 Minuten 42 Sekunden in der Contra-Fassung eine vergleichbare Kommunikationsdauer erreicht wurde.

Die Stellungnahme stammte in beiden Fällen von einem imaginären Dr. Dilger, der offensichtlich zu wissenschaftlichen Aspekten diverser Umweltfragen interviewt worden war, bevor der Reporter ihn informell, aber unter Hervorhebung der Greenpeace-Mitgliedschaft des Interviewten, zum kritischen Thema befragte. In diesem Zusammenhang legte Dr. Dilger Wert auf die Feststellung, daß die Befürwortung beziehungsweise Ablehnung der Einführung der Waldabgabe seine persönliche Meinung darstelle und nicht im Namen der Organisation Greenpeace erfolge (cf. Anhang).

Zum Zweck der zweistufigen Ablenkungsmanipulation (Faktor A) wurden die Kommunikationen entweder geräuschfrei (Kontroll, p_0 und c_0) oder mit kosmischen Rauschen überlagert (Ablenkung, p_1 und c_1) dargeboten. Bei der technischen Herstellung wurde Sorge dafür getragen, daß beide Kommunikationsfassungen untereinander und mit der Kommunikation über die 35-Stunden-Woche hinsichtlich der Ablenkungsintensität identisch waren.

13.3.1.2. Die Vorhersagen

Die zu überprüfende Polarisierungs-Depolarisierungshypothese impliziert:
- auf die Einstellungen, die Vorhersage eines Haupteffektes der Ablenkung. Dieser sollte dadurch zustande kommen, daß sämtliche Einstellungen gegenüber dem Vortest in den Ablenkungsbedingungen depolarisieren, in den Kontrollbedingungen dagegen polarisieren sollten. (In Termini der Richtung des Einstellungswandels (cf. 1.4.) kommt diese Haupteffektvorhersage der Vorhersage einer Interkation zwischen Ablenkung und Richtung der Beeinflussung gleich, weil der Einstellungswandel durch die Depolarisierung im einstellungskonträren Fall unter Ablenkungsbedingungen vergleichsweise zunimmt, im einstellungskonformen Fall dagegen zurückgeht).
- auf die Anzahl der insgesamt niedergeschriebenen Gedanken, einen Haupteffekt der Ablenkung, der von der Zunahme der Gesamtproduktion unter Ablenkungsbedingungen herrühren sollte.
- auf die Anzahl der positiven Gedanken, einen Haupteffekt der Ablenkung sowie, bedingt durch die stärkere Zunahme der positiven Gedanken und Proargumente im einstellungskonträren Fall[11] eine Interaktion zwischen der Ablenkung und der Richtung der Beeinflussung.
- auf die Anzahl der negativen Gedanken schließlich, wiederum einen Haupteffekt der Ablenkung begleitet von einer Interaktion zwischen Ablenkung und Richtung der Beeinflussung, weil die Zunahme der negativen Gedanken und Gegenargumente im Fall einstellungskonformer Beeinflussung[11] stärker sein sollte.

Aus der Perspektive der Theorie der kognitiven Reaktion würde für die Einstellungen weitgehend dieselbe Vorhersage erfolgen, außer daß die

---

[11] Die Polarisierungs-Depolarisierungshypothese geht zwar davon aus, daß die beschleunigte Zunahme die nichtsalienten Kognitionen betrifft, das heißt für diesen Versuch, in dem sämtliche Teilnehmer ursprünglich für die Einführung der Waldabgabe waren, die negativen Aspekte der Maßnahme. Die Interaktionsvorhersage ergibt sich daraus, daß die kognitive Reaktion jeweils relativ zum Standpunkt der Kommunikation ausgewertet wird, so daß negative Konsequenzen der Waldabgabe zwar im einstellungskonformen Fall negative Gedanken bzw. Gegenargumente, bei einstellungskonträrer Beeinflussung jedoch positive Gedanken bzw. Proargumente darstellen.

Polarisierung in der Kontrollbedingung des einstellungskonträren Falles nicht systematisch erwartet würde.

Auf die erhobenen Gedanken indessen wären sämtliche Vorhersagen, bedingt durch die angenommene kapazitätsbeeinträchtigende Wirkung der Ablenkung auf die jeweils "dominante kognitive Reaktion" (positive Gedanken bei einer einstellungskonformen Beeinflussung und vice versa) symmetrisch umgekehrt.

13.3.1.3. Versuchspersonen und Auswertung

In Experiment VI wurden die Einstellungen zur Einführung der Waldabgabe von den zwanzig Studentinnen und sechsunddreißig Studenten untersucht, die die eingangs beschriebene Versuchsreihe in den P- und C-Bedingungen durchlaufen hatten und den erwähnten Selektionskriterien genügten.

13.3.2. Darstellung der Ergebnisse

13.3.2.1. Der Einstellungswandel

Erwartungskonträr erbrachte die Kovarianzanalyse der Einstellungen einen nur tendenziellen Haupteffekt der Ablenkung (Faktor A, $F(1,51) = 2,57$, p kleiner .13), während sowohl der Haupteffekt der Beeinflussungsrichtung (Faktor R, $F(1,51) = 20,82$, p kleiner .001) wie auch die Interaktion (A x R , $F(1,51) = 7,91$, p kleiner .01) hochsignifikant wurden.

Den in **Abbildung 13.1.** dargestellten adjustierten Mittelwerten zufolge rührt dieses Datenmuster im wesentlichen daher, daß entgegen der Polarisierungshypothese die einstellungskonträre Kommunikation die nichtabgelenkten Rezipienten derart überzeugte, daß die entsprechende Depolarisierung gegenüber dem Vortestniveau im Ausmaß alle bisher berichteten Überredungseffekte bei weitem übertrifft (c_0 : $t = 5,47$, FG = 13 , p einseitig kleiner .001).

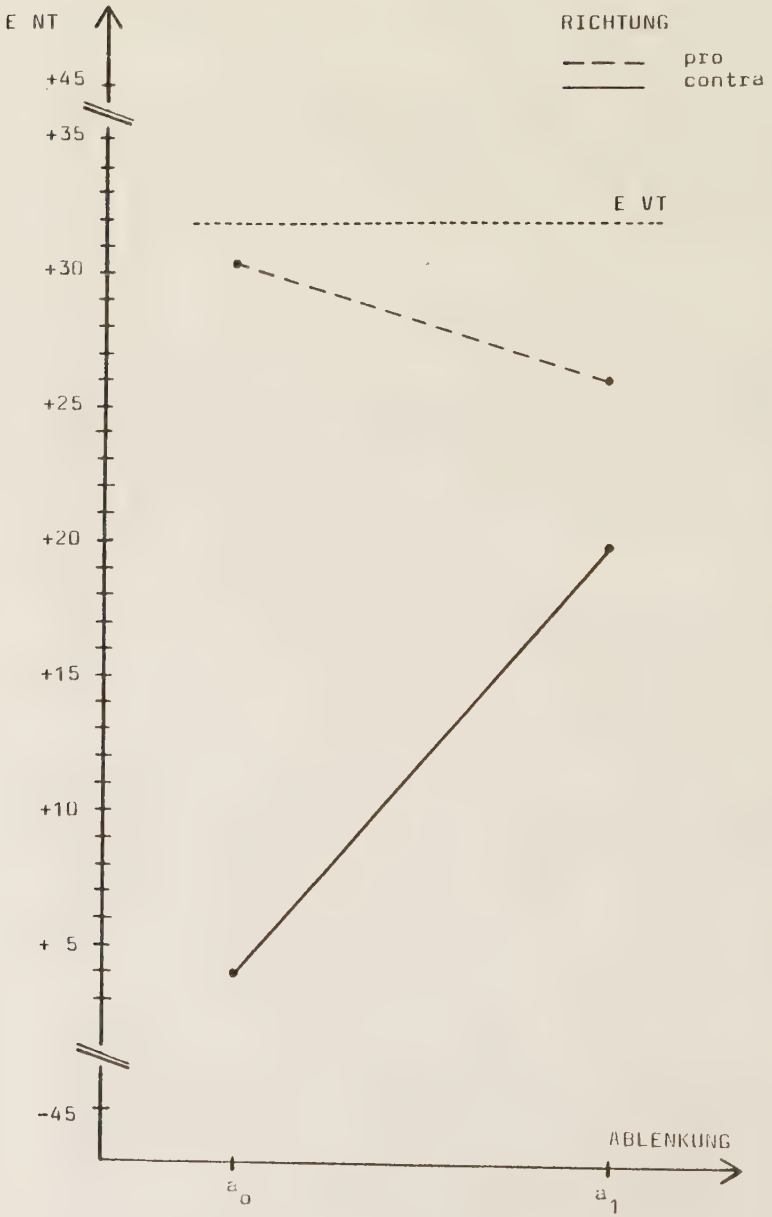


Abbildung 13.1. Experiment VI, Einstellung
(Adjustierte Mittelwerte)

E VT: Vortesteinstellung E NT: Nachtesteinstellung

Obschon auch einstellungskonform beeinflußte Rezipienten unter Kontrollbedingungen hypothesenkonträr leicht depolarisierten (p_0 : t = 1,36 , FG = 13 , n.s.), kommt der Ausmaßunterschied in einem signifikanten einfachen Effekt[12] der Beeinflussungsrichtung deutlich zum Ausdruck (Einfacher Effekt R, Kontroll : F(1,25) = 18,39, p kleiner .001).

Verglichen mit dem Vortestniveau bewirkte die Ablenkung erwartungsgemäß eine Einstellungsdepolarisierung, die sowohl bei einstellungskonform beeinflußten Rezipienten (p_1 : t = 2,23 , FG = 13 , p einseitig kleiner .001) als auch bei einstellungskonträrer Überredung (c_1 : t = 3,93 , FG = 13 , p einseitig kleiner .001) statistisch bedeutsam war. Obwohl signifikant, war die Depolarisierung abgelenkter "Pro-Rezipienten" jedoch nur unerheblich stärker als die nicht verläßliche Depolarisierung der entsprechenden Kontrollgruppe, so daß der Einfluß der Ablenkung bei einstellungskonformer Beeinflussung vernachlässigbar ist (Einfacher Effekt A, Pro : F(1,25) = 1,36 , n.s.). Im klassischen einstellungskonträren Fall depolarisierten abgelenkte Rezipienten zwar im gewohnten Ausmaß; weil Kontrollversuchspersonen sich aber weitaus mehr überzeugen ließen, liegt ein jedweder Vorhersage widersprechender "negativer Ablenkungeffekt" vor (Einfacher Effekt A, Contra : F(1,25) = 6,39 , p kleiner .025).

Trotz alledem bleibt der Ablenkungseffekt aber stark genug, den unter Kontrollbedingungen erheblichen Einfluß der Beeinflussungsrichtung merklich zu reduzieren (Einfacher Effekt R, Ablenkung : F(1,25) = 2,37, p kleiner .16).

Bemerkenswert ist schließlich, daß der Haupteffekt der Richtung der Beeinflussung als einziges bedeutsames Ergebnis auch von dem Erwartungs-Wert-Einstellungsmaß ausgewiesen wird (ANCOVA, Faktor R : F(1,51) = 21,38 , p kleiner .001).

---

[12] Entgegen einer früheren Darstellung basieren sämtliche einfache Effekte in den Experimenten VI bis VIII zur Übereinstimmung mit der Auswertung der Experimente IV und IVa (cf. Fußnote 9) auf einfaktoriellen Kovarianzanalysen. Weil Freiheitsgrade und Adjustierung daher jeweils einem "halben" Experiment entsprechen (F(1,25)), liegen erhebliche Veränderungen gegenüber den ursprünglich mit F(1,51) errechneten Ergebnissen vor.

13.3.2.2. Die kognitive Reaktion

Tabelle 13.2. zeigt, daß die Ablenkung in Übereinstimmung mit der Vorhersage zu einer bedeutenden Zunahme der insgesamt aufgelisteten Gedanken führte (Zeile 1).

Obwohl positive Gedanken und Proargumente als nichtsaliente Kognitionen im einstellungskonträren Fall erwartungsgemäß zunahmen, blieb der entsprechende Ablenkungshaupteffekt ohne statistische Bedeutung; auch die vorhergesagte Interaktion stellte sich nicht ein. Ein marginaler Einfluß der Beeinflussungsrichtung deutet darauf hin, daß die einstellungskonforme Kommunikation mehr Proargumente auslöste als die Kritik an der Einführung der Waldabgabe (Zeilen 2 und 6).

Erwartungsgemäß nahmen dagegen negative Gedanken und Gegenargumente ablenkungsbedingt zu, wobei der Anstieg wie vorhergesagt wesentlich von dem Verhalten der einstellungskonform informierten Teilnehmer herrührt (Zeilen 3 und 7, Fußnoten 2 und 3), wenn auch die entsprechende Interaktionsvorhersage statistisch nicht validiert werden konnte.

Die Korrelationen mit der Nachtesteinstellung mußten wegen hochsignifikanter, richtungsbedingter Unterschiede für einstellungskonforme und -konträre Beeinflussung getrennt errechnet werden; dennoch zeigen sich die gewohnten Zusammenhänge deutlich.

Das bisher nicht beobachtete Übergewicht der negativen Gedanken und Gegenargumente im einstellungskonträren Fall stimmt mit dem hier erstmals negativen Einfluß der Ablenkung auf den Einstellungswandel überein (Zeilen 2 u. 3 sowie 6 u. 7). Auch die negativere, nur einen marginalen Ablenkungseffekt aufweisende "dominante kognitive Reaktion" entspricht den Einstellungsdaten (Zeile 8).

Nicht unmittelbar verständlich ist indessen, weshalb sich die ablenkungsinduzierte Gedankenzunahme nicht wie in den Experimenten IV und V "selektiv" zugunsten der eigengenerierten Gedanken äußerte, sondern sich bei einstellungskonträrer Beeinflussung in ungefähr äquivalentem Ausmaß auf kommunikationsinduzierte und eigengenerierte Produktionen

Tabelle 13.2. Experiment VI, kognitive Reaktion

ANOVAs (1)				Abhängige Variablen	PRO (einstellungskonform)				CONTRA (einstellungskonträr)			
Faktor A		Faktor R			Mittelwerte (4)		Korrelation (5)		Mittelwerte (4)		Korrelation (5)	
F(1,52)	P	F(1,52)	P		P_o	P_1	r, FG = 26	P	c_o	c_1	r, FG = 26	P
12,19	.001	< 1	n.s.	1. Gesamtproduktion	4,50	5,86	-		5,00	5,93	-	
< 1	n.s.	< 1	n.s.	2. Positive Gedanken	2,71	2,71	+ 0,554	.01	2,71	3,29	- 0,323	.10
5,81	.025	< 1	n.s.	3. Negative Gedanken (2)	1,07	2,43	- 0,558	.01	1,50	2,14	+ 0,523	.001
2,12	.17	1,19	n.s.	4. komm. induzierte Gedanken	2,57	3,29	-		2,29	2,71	-	
1,04	n.s.	1,85	.20	5. eigengenerierte Gedanke	1,93	2,50	-		2,64	2,93	-	
< 1	n.s.	2,54	.13	6. Proargumente	2,29	2,21	+ 0,537	.01	1,57	1,71	- 0,293	n.s.
5,51	.025	< 1	n.s.	7. Gegenargumente (3)	0,29	1,07	- 0,282	n.s.	0,64	1,00	+ 0,578	.01
2,21	.17	< 1	n.s.	8. dominante kognitive Reaktion	+ 2,00	+ 1,14	+ 0,53	.01	+0,93	+ 0,71	- 0,489	.01

(1) Die Interaktion erreichte für keine Komponente einen F-Wert > 1

(2) Einfacher Effekt A, p_o : F (1,26) = 4,38, p < .05

(3) Einfacher Effekt A, p_o : F (1,26) = 4,36, p < .05

(4) Zellenmittelwerte, n = 14

(5) Produkt-Moment-Korrelationen jeweils innerhalb von Pro bzw. Contra, n = 28

auswirkte, nach der Darbietung der einstellungskonformen Kommunikation sogar eindeutig zugunsten der bloßen Inhaltsreaktionen ausfiel (Zeilen 4 und 5).

13.3.2.3. Der Unterscheid zwischen einstellungskonformer und einstellungskonträrer Beeinflussung

Wie bereits die Einstellungs- und Gedankenauflistungsdaten weisen zahlreiche andere Anhaltspunkte darauf hin, daß der in einer Kommunikation vertretene Standpunkt für die Rezipienten von großer Bedeutung ist. In Übereinstimmung mit dissonanztheoretischen Annahmen scheinen insbesondere die bisher untersuchten einstellungskonträren Mitteilungen vergleichsweise (widerstands-) motivierend zu wirken. Dies ist insofern beachtenswert, als sich dieser motivierende Einfluß einstellungskonträrer Information zum Teil abträglich auf den ebenfalls motivierenden Effekt der Ablenkungsmanipulation auswirkt.

Wenn nämlich erstmals signifikante Haupteffekte berichtet werden können, die die Ablenkung eindeutig als konzentrationsförderlich, "streßhaft" und anstrengend ausweisen (cf. **Tabelle 13.3.**), so geschieht das im wesentlichen aufgrund signifikanter einfacher Effekte im einstellungskonformen Fall : Weil sich einstellungskonträr beeinflußte Rezipienten auch ohne die Ablenkung vergleichsweise mehr konzentrieren und "gestreßt" fühlen und die Darbietung als anstrengender empfinden, ist der Unterschied in der "Gemütsverfassung" von abgelenkten und Kontrollversuchspersonen im einstellungskonträren Fall geringer.

Besonders interessant sind in dieser Hinsicht die Konzentrationsdaten, insofern sie nicht nur verdeutlichen, daß einstellungskonträr beeinflußte Kontrollversuchspersonen eher mit abgelenkten Rezipienten des einstellungskonformen Paradigmas zu vergleichen wären denn mit ihren eigentlichen Pendants, sondern auch eine gewisse Validität dieses Selbstberichtes belegen. Tatsächlich beruht die insgesamt bedeutsame ablenkungsbedingte Verständniseinbuße allein auf der schlechten Rezeptionsleistung abgelenkter, einstellungskonform beeinflußter Versuchspersonen, während die quasi maximale Konzentrationsanstrengung der im

Tabelle 13.3. Experiment VI, Rezeptionsleistung und Selbstbericht

ANOVAs				Abhängige Variable	Mittelwerte				Einfache Effekte ABLENKUNG			
Faktor A		Faktor R			PRO		CONTRA		PRO		CONTRA	
F (1,52)	p	F (1,52)	p		p_0	p_1	c_0	c_1	F (1,26)	p	F (1,26)	p
5,43	.025	1,59	.23	Rezeption	6,39	5,11	6,64	5,93	4,68	.05	1,32	n.s.
6,02	.025	3,65	.07	Konzentration (Item G07)	3,93	4,71	4,57	5,07	4,04	.06	2,03	.19
13,81	.001	< 1	n.s.	Streß (Item G03)	0,86	3,07	1,79	2,64	19,95	.001	1,68	.23
18,48	.001	< 1	n.s.	Anstrengung (Item 003)	0,00	- 2,00	- 0,64	- 1,43	20,29	.001	2,77	.12

Rezeption : $0 \leq$ Mittelwert, $n = 14 \leq 10$

G-Skalen : $0 \leq$ Mittelwert, $n = 14 \leq 6$

D-Skalen : $-3 \leq$ Mittelwert, $n = 14 \leq +3$

einstellungskonträren Paradigma befindlichen abgelenkten Rezipienten die beeinträchtigende Wirkung des kosmischen Rauschens nahezu kompensiert.

Trotz allem kann der subjektiv empfundende Einfluß der Ablenkung nicht als bloße Potenzierung des Effektes einstellungskonträrer Überredung dargestellt werden. Einen originellen, statistisch bedeutsamen Haupteffekt erzielt die Richtung der Beeinflussung nämlich dadurch, daß einstellungskonträr informierte Rezipienten die ihnen dargebotene Kommunikation generell als widelegbarer betrachten (ANOVA A07, Faktor R : $F(1,52) = 4,15$, p kleiner .05), während dieses Item weder von der Ablenkung beeinflußt wird (ANOVA A07, Faktor A : $F(1,52) = 0,46$, n.s.) noch eine Interaktion aufweist (ANOVA A07, A x R : $F(1,52) = 0,11$, n.s.).

Dieser an sich triviale Effekt, der nichts anderes besagt, als daß Argumente, mit denen man nicht übereinstimmt, für widerlegbarer erachtet werden als die eigenen, überrascht in einem Versuch, in dem einstellungskonträr beeinflußte Kontrollversuchspersonen nicht zuletzt deshalb den stärksten bisher beobachteten Einstellungswandel vollzogen, weil von den vierzehn Teilnehmern dieser Bedingung gleich fünf ihre ursprüngliche Einstellung radikal verwarfen und sich im Nachtest gegen die Einführung der Waldabgabe aussprachen.

Da besagten Teilnehmern schwerlich unterstellt werden kann, sie ließen sich von fadenscheinigen Argumenten - im wahrsten Sinne des Wortes - überreden, und weil ferner die ursächliche Wirkung der dargebotenen Information für die vorliegenden Ergebnisse offensichtlich nicht geleugnet werden kann, wird nachfolgend ausgeführt, inwiefern im einstellungskonträren Paradigma generell ein negativer Bewertungsbias zu postulieren wäre.

13.3.2.4. Ablenkung, Glaubhaftigkeit und Einstellungswandel

13.3.2.4.1. Die Korrelation zwischen Widerlegbarkeit und Glaubhaftigkeit

Obschon das Item "unwiderlegbar" (A07) als Kontrollitem im Qualitäts-Index nicht enthalten ist, weist auch die Summe der übrigen acht Argumentationsskalen, aus denen sich der Index zusammensetzt, diesen nega-

tiven Bewertungsbias auf : Zwar bleibt die Wirkung der Beeinflussungsrichtung marginal; dennoch ist der negative Einfluß der Ablenkung bei einstellungskonträrer Überredung besonders ausgeprägt (cf. **Tabelle 13.4.**).

Absonderlich scheint in diesem Zusammenhang, daß die Ablenkung sich mithin negativ auf den Qualitäts-Index auswirkt, die Dimension der Widerlegbarkeit jedoch, die dieser Index erfassen soll, nicht beeinflußt.

Des Rätsels Lösung liegt darin, das der Qualitäts-Index nicht, wie der Glaubhaftigkeits-Index, dem die in Erhebung III ermittelten Dimensionen zugrunde liegen, erhoben wurde, sondern das Ergebnis einer - reinen - Konstruktion ist. Und obwohl die Übereinstimmung zwischen Kontrollitem und Index im Laufe der Untersuchungen stetig verbessert werden konnte (cf. Experiment IV, A04 und Sigma A : $r = 0{,}506$, FG = 46, p kleiner .001 versus Experiment VI, A07 und Sigma A : $r = + 0{,}638$, FG = 54 , p kleiner .001) bleibt die Produkt-Moment-Korrelation verglichen mit dem Zusammenhang, der zwischen Glaubhaftigkeits-Kontrollitem und Glaubhaftigkeits-Index besteht, relativ schwach (Experiment IV, Q07 und Sigma Q : $r = + 0{,}721$, FG = 46 , p kleiner .001 vs. Experiment VI, Q 07 und Sigma Q : $r = + 0{,}759$, FG = 54 , p kleiner .001).

Insbesondere ist der Widerlegbarkeits-Index offensichtlich stärker von der wahrgenommenen Glaubhaftigkeit des Kommunikators kontaminiert, als dies für das Widerlegbarkeits-Kontrollitem der Fall ist (Experiment VI, Sigma A und Sigma Q : $r = + 0{,}686$ versus A07 und Q07 : $r = + 0{,}504$, mit jeweils FG = 54 und p kleiner .001).

Aus dieser Perspektive könnte der Haupteffekt der Ablenkung auf die wahrgenommene Qualität der Argumentation, der das Item "widerlegbar" nicht beeinflußt, zum Teil dasselbe Phänomen widerspiegeln, das in dem Haupteffekt der Ablenkung auf die wahrgenommene Glaubhaftigkeit des Kommunikators zum Ausdruck kommt.

13.3.2.4.2. Inhaltsverständnis versus "Bewertungsorientiertheit"

Daß die Ablenkung ungeachtet der Richtung der Beeinflussung die wahrgenommene Glaubhaftigkeit des Kommunikators, insbesondere seine Vertrauenswürdigkeit, extrem beeinträchtigt (cf. Tabelle 13.4.), wird zwar allgemein nicht vorhergesagt, stellt allerdings auch kein Novum dar :

Tabelle 13.4. Experiment VI, Qualität der Argumentation und Glaubhaftigkeit des Kommunikators

ANOVAs				Abhängige Variable	Mittelwerte				Einfache Effekte ABLENKUNG			
Faktor A		Faktor R			PRO		CONTRA		PRO		CONTRA	
F (1,52)	p	F (1,52)	p		p_o	p_1	c_o	c_1	F (1,26)	p	F (1,26)	p
6,71	.025	2,34	.15	Argumentation (Sigma A)	+ 12,64	+ 8,14	+ 10,71	+ 2,64	< 1	n.s.	4,89	.05
3,78	.06	< 1	n.s.	Sachverstand (Sigma S)	+ 3,57	+ 1,93	+ 4,14	+ 1,86	2,38	.16	1,43	.25
7,77	.01	< 1	n.s.	Vertrauenswürdigkeit (Sigma V)	+ 4,93	+ 2,14	+ 5,71	+ 2,29	3,34	.09	4,44	.05

Sigma A : $-24 \leqslant$ Mittelwert, n = 14 $\leqslant +24$

Sigma S : $-12 \leqslant$ Mittelwert, n = 14 $\leqslant +12$

Sigma V : $-12 \leqslant$ Mittelwert, n = 14 $\leqslant +12$

Sigma Q = Sigma S + Sigma V

Parallel zu einem negativen Ablenkungseffekt berichten schon Haaland & Venkatesan (1968, cf. 4.1.3.) eine signifikante Zunahme der "Abwertung".

Gerade mit Blick auf diese Untersuchung, die analog dem vorliegenden Experiment einen überredungshinderlichen Einfluß der Ablenkung auf den Einstellungswandel dokumentiert, wäre zunächst die Vermutung naheliegend, daß der nach der Darbietung der Kommunikation ausgefüllte Glaubhaftigkeits-Index eine Rationalisierung des bereits vollzogenen, durch die Information verursachten Einstellungswandels darstellt.

Als konsistent mit dieser Sichtweise könnte zum Beispiel der Umstand gewertet werden, daß in Experiment IV, in dem die Ablenkung sich positiv auf den Einstellungswandel auswirkte, abgelenkte Rezipienten den Kommunikator vergleichsweise besser beurteilten (Experiment IV, ANOVA Sigma S, Faktor A : $F(1,44) = 3,77$, p kleiner .07); auch im vorliegenden Experiment scheint die schlechtere Bewertung des einstellungskonformen Kommunikators die leichte Einstellungsdepolarisierung der abgelenkten, einstellungskonformer Beeinflussung ausgesetzten Rezipienten nachzuexerzieren.

Heuristischer erscheint allerdings eine inhaltliche Interpretation des Abwertungsprozesses, die eine qualitative Sicht der Ablenkungs- und Glaubhaftigkeitsinduktion impliziert.

Ausgangspunkt hierfür ist das bisher nicht beachtete Datum, daß die Ablenkung nicht nur zu einer undifferenzierten Abnahme der Rezeptionsleistung führt, sondern inhaltlich verschiedene Fragen unterschiedlich zu beeinflussen scheint. Auf solche "Schwerpunkte" deutet in der Tat eine qualitative Analyse des Rezeptionstests hin, sofern man sich auf das einstellungskonträre Paradigma, in dem die Verständniseinbuße abgelenkter Versuchspersonen zumindest varianzanalytisch nicht bedeutsam ist (cf. Tabelle 13.3.), beschränkt und sich mit zugegebenermaßen schemenhaften Effekten begnügt.

So wissen 71,43 % der Kontrollversuchspersonen, aus welchem Grund "Dr. Dilger" die Einführung der Waldabgabe ablehnt; dieses Motiv ist dagegen nur 42,86 % der abgelenkten Rezipienten bekannt (Item V08, cf. Fragebogen). Umgekehrt beantworten nur 21,43 % der Kontrollpersonen die

Testfrage richtig, was denn an Stelle der Einführung der Waldabgabe zur Rettung des Waldes vorgeschlagen worden sei (Item V10); hier wissen dagegen 35,71 % der abgelenkten Teilnehmer Bescheid.

Interessant ist diese Überkreuzung deshalb, weil die Frage nach den Ersatzmaßnahmen den Kern der Thematik betrifft und deshalb als Inhaltsfrage intendiert war und interpretiert werden kann. Die Beweggründe des Kommunikators dagegen sind vor allem relevant, wenn man sich ein Urteil über dessen Person bilden möchte : Die - in der vorliegenden Arbeit nicht berichtete - Erhebung III zeigte unter anderem, daß das Motiv, weshalb jemand einen Standpunkt vertritt beziehungsweise ablehnt, für Tübinger Studenten das wesentliche Kriterium wahrgenommener Glaubhaftigkeit darstellt.

Die Schlußfolgerung, wonach Kontrollversuchspersonen der Person des Kommunikators große Aufmerksamkeit schenken, abgelenkte Rezipienten sich dagegen mehr mit dem Inhalt der Kommunikation befassen, läßt sich einigermaßen erhärten.

Tatsächlich enthielt der Rezeptionstest die Frage, in wessen Namen der Kommunikator spreche (Item V01). Letzterer war, wie bereits berichtet, Mitglied der Organisation Greenpeace, gab aber seine Stellungnahme unmißverständlich als seine eigene, persönliche Meinung aus. Unter den Antwortalternativen befand sich sowohl die richtige als auch die falsche Lösung, "Dr. Dilger" habe im Namen der Organisation Greenpeace gesprochen. Beachtet man, daß auch die Greenpeace-Antwort insofern Informationsverständnis widerspiegelt, als man nicht darauf kommen kann, ohne den Text gehört zu haben, und zählt man infolgedessen die beiden erwähnten Alternativen zusammen, wäre 100 % der Kontrollpersonen und nur 71,43 % der abgelenkten Teilnehmer ein Erinnern dieses Passus zu bescheinigen. Bezeichnend ist allerdings, daß während abgelenkte Personen die strenggenommen richtige Antwort zu 57,14 % geben und nur zu 14,29 % die Stellungnahme fälschlich der Organisation Greenpeace zuordnen, der Prozentsatz richtiger Antworten bei Kontrollversuchspersonen 64,29 % beträgt, der Greenpeace-Fehler dagegen 35,71 % der Rezipienten unterläuft.

Sieht man diese Fehlerquote in Zusammenhang mit der großen Beachtung der Beweggründe des Kommunikators, ließe sich diese erstaunliche Fehlattribution quasi gleichgewichtstheoretisch erklären : Weil die Kontrollversuchspersonen die positiv zu bewertenden Motive der Stellung-

nahme stärker beachten, tendieren sie weitaus mehr dazu, das Gewicht des mithin glaubhaften Kommunikators durch die Zuordnung zu einer unter Tübinger Studenten hoch angesehenen Umweltschutzorganisation (Erhebung II) zu erhöhen.

Wenngleich diese Interpretation etwas gewagt ist, so scheint sie nichtsdestoweniger mit dem postulierten (negativen) Bewertungsbias übereinzustimmen. Geht man nämlich davon aus, daß für Kontrollversuchspersonen der herausragende Aspekt der Darbietungssituation darin liegt, daß es sich um eine einstellungskonträre Mitteilung über ein subjektiv wichtiges Thema handelt, wäre nachzuvollziehen, daß die Rezipienten bestrebt sind, die Stellungnahme zu bewerten. Aus einer solchen "Bewertungsperspektive" kommt der Person dessen, der die zu bewertende Behauptung aufstellt, erfahrungsgemäß große Bedeutung zu. Unter Ablenkungsbedingungen dürfte die erste Sorge der Teilnehmer dagegen sein, den dargebotenen, wegen des kosmischen Rauschens schwer aufzunehmenden Inhalt überhaupt zu verstehen; aus dieser Sicht rückte die Person des Kommunikators vergleichsweise in den Hintergrund.

Diese unterschiedlichen Situationswahrnehmungen, die zu einer Bewertungs- versus Inhaltsverständnisorientierung führen könnten, stellen auch eine plausible Erklärung für das in **Tabelle 13.5.** angeführte Korrelationsmuster dar. Die insgesamt schwachen Zusammenhänge zwischen Einstellung und Rezeptionsleistung sind dabei vollends konsistent mit der bereits im Rahmen der Rezeptionsproblematik referierten weitgehenden Verständnisunabhängigkeit der Überredung (cf. 4.4.), aus der unmittelbar das auch von der Erklärungshypothese beanspruchte Postulat der einstellungsvermittelnden Funktion subjektiver Kognitionen herrührt (cf. 5.2.). Dennoch erscheint im Zusammenhang mit einer Hypothese differentieller Situationswahrnehmungen bemerkenswert, daß abgelenkte Rezipienten offensichtlich die dargebotene Information bei der Einstellungsbestimmung vergleichsweise mehr berücksichtigen, während der assimilierte Inhalt bei der Determination der Einstellung ungestörter Teilnehmer nahezu keine Rolle spielt. Der Komplementärschluß, daß unter Kontrollbedingungen andere Determinanten, vielleicht Bewertungskriterien, in dem Maße herangezogen werden, wie der Text ignoriert wird, scheint naheliegend.

Tabelle 13.5. Der Zusammenhang zwischen Rezeption und Nachtesteinstellung im Rundfunkparadigma

	Rezeptionsleistung und Nachtesteinstellung (Produkt - Moment - Korrelationen)								
	Kontroll			Ablenkung			Insgesamt		
	r	FG	p	r	FG	p	r	FG	p
x Experiment IV	- 0,06	22	n.s.	- 0,511	22	.02	- 0,302	46	.05
xx Experiment V	- 0,194	11	n.s.	+ 0,226	24	n.s.	+ 0,08	37	n.s.
Experiment VI (Contra)	+ 0,159	12	n.s.	- 0,34	12	n.s.	- 0,10	26	n.s.
Experiment VII/IV	- 0,197	22	n.s.	- 0,358	22	.10	- 0,282	46	.10

x mit Testerwartungsbedingungen

xx Vortesteinstellungen negativ (BAFöG-Darlehen)

13.3.2.4.3. Die Interaktion zwischen Ablenkung und Glaubhaftigkeit

Der heuristische Wert dieser Spekulation liegt darin, daß gleichzeitig eine originelle Erklärung negativer Ablenkungseffekte verfügbar wäre und neue Vorhersagen für die problematische Interaktion von Ablenkung und Glaubhaftigkeit gemacht werden könnten.

Ein Vergleich der Ratings, die im Rundfunkparadigma insgesamt über den jeweiligen Kommunikator unter Kontrollbedingungen abgegeben wurden (cf. **Tabelle 13.6.**), zeigt eindeutig, daß der einstellungskonträre Waldabgaben-Kommunikator ein Bewertungsniveau erzielt, das eher demjenigen des einstellungskonformen Paradigmas gleicht denn den üblichen, von einstellungskonträren Kommunikatoren erzielten Werten. Naheliegend wäre deshlab, daß der einstellungskonträre "Dr. Dilger" wegen seiner Zugehörigkeit zur Organisation Greenpeace hohe Glaubhaftigkeit besaß, die ansonsten konstruierten Kommunikatoren dagegen nur mäßig glaubhaft wirkten.

Betrachtet man die vorliegenden Unterschiede als eine Art interexperimentelle Glaubhaftigkeitsmanipulation, wäre unter Berufung auf die Glaubhaftigkeitsliteratur für Kontrollversuchspersonen mit zunehmender Glaubhaftigkeit mehr Einstellungswandel vorherzusagen, was dem beobachteten Ausmaß des Wandels in den jeweiligen Kontrollbedingungen durchaus entspricht.

Wenn demgegenüber die Ablenkungsmanipulation tatsächlich dazu führt, daß die Person des Kommunikators weniger berücksichtigt wird und dessen Glaubhaftigkeit als Folge nicht salient ist, wird der Einstellungswandel abgelenkter Rezipienten allein durch die mit der Ablenkung verbundenen Prozesse verursacht. Weil der Ablenkungseffekt relativ zum Einstellungswandel der Kontrollgruppe definiert und errechnet wird, ist einleuchtend, daß die Ablenkung besonders positiven Einfluß auf den Einstellungswandel ausübt, wenn durch die Mißachtung der Glaubhaftigkeit des Kommunikators ein Hinweis ignoriert wird, der sich abträglich auf die Überredung ausgewirkt hätte ("Abwertungshinweis", cf. "Sleeper"-Effekt) : Infolgedessen müßte der Ablenkungseffekt unter Bedingungen niedriger Glaubhaftigkeit maximal sein. Ist demgegenüber der Kommunikator sehr glaubhaft, wird mit dessen Person ein Hinweis ignoriert, der sich überredungsförderlich ausgewirkt hätte. Obwohl die Ablenkung in ihrer Wirkungsweise konstant bleibt und auch in diesem Falle zur Depolarisierung der Vortesteinstellung führt, ist mitunter die

Tabelle 13.6. wahrgenommene Glaubhaftigkeit des Kommunikators und Qualität der Argumentation im Rundfunkparadigma

(Kontrollmittelwerte; Experiment IV : Kontrollgruppe ohne Testerwartung)

				GLAUBHAFTIGKEIT		WIDERLEGBARKEIT
		Kommunikation	**Kommunikator** (1)	**Mittelwerte Sigma S**	**Mittelwerte Sigma V**	**Mittelwerte Sigma A**
		35-Stunden-Woche (Exp. IV) n = 12	"Prof. Rütting"	+ 1,75	+ 0,17	-
E		BAFöG (Exp. V) n = 14	"Prof. Reuthen"	+ 2,07	- 2,15	- 0,23
I	K					
N	O					
S	N	Waldabgabe, Contra (Exp. VI) n = 14	"Dr. Dilger"	+ 4,14	+ 5,71	+ 10,71
T	T					
E	R					
L	A					
L	R					
U		35-Stunden-Woche (Exp. VII) n = 14	"Prof. Rütting"	+ 2,86	+ 0,57	+ 2,79
N						
G						
S						
-	KON-	Waldabgabe, Pro (Exp. VI) n = 14	"Dr. Dilger"	+ 3,57	+ 4,93	+ 12,64
	FORM					

(1) realer Sprecher in allen Fällen identisch

Sachverstand : - 12 ≤ Sigma S ≤ + 12
Vertrauenswürdigkeit : - 12 ≤ Sigma V ≤ + 12
Argumentation : - 24 ≤ Sigma A ≤ + 24

ablenkungsinduzierte Depolarisierung im Ausmaß geringer, als der durch den Glaubhaftigkeitseffekt potenzierte Einstellungswandel der Kontrollpersonen. Als Folge weist die Varianz- oder Kovarianzanalyse einen negativen, überredungshinderlichen Ablenkungseffekt aus.

Aus dieser Sicht müßten negative Ablenkungseffekte nicht unbedingt Verständniseinbußen (cf. 4.1.3.) - die im einstellungskonträren Teil des vorliegenden Experimentes VI im übrigen nicht nachweisbar sind -, Diskrepanzverschiebungen (cf. 5.3.4.2.) oder negativen affektiven Reaktionen (cf. 7.1.3) angelastet werden. Auch wäre ein negativer Ablenkungseffekt, der auf die Mißachtung überredungsförderlicher Hinweise zurückgeführt werden könnte, qualitativ gesehen als konstantbleibender Depolarisierungsprozeß Ausdruck desselben Phänomens, wie der positive Einfluß der Ablenkung auf den Einstellungswandel.

Für gleichzeitige Variationen der Ablenkung und der Glaubhaftigkeit wäre vorherzusagen, daß der überredungsförderliche Effekt hoher Glaubhaftigkeit nur unter Kontrollbedingungen zu beobachten sein müßte, bei abgelenkten Rezipienten dagegen nicht auftreten sollte; ihrerseits dürfte sich die Ablenkung nur bei niedriger bis mäßiger Glaubhaftigkeit positiv auf den Einstellungswandel auswirken, bei hoher Glaubhaftigkeit dagegen den Wandel vergleichsweise hemmen.

Angesichts der mehrfach angesprochenen Problematik der Wechselwirkung von Ablenkung und Glaubhaftigkeit (cf. 7.2.4.1. u. 8.3.3.) ist bemerkenswert, daß ebendiese, empirisch leicht überprüfbare, sämtlichen referierten Vorhersagen widersprechende Interaktion von Sigall & Helmreich (1969, cf. 7.3.3.3.2., Tabelle 7.2.) für eine gleichzeitige Manipulation der Glaubhaftigkeit und des Stresses berichtet wird.

13.3.3. Eine korrigierte Depolarisierungshypothese

Kehrt man abschließend zu den Vorhersagen zurück, die der berichteten Untersuchung voranstanden, sieht man sich zu einer differenzierten Schlußfolgerung genötigt.

Eindeutig widerlegt wurde die Polarisierungskomponente der Forschungshypothese, insofern weder einstellungskonform beeinflußte Rezipienten im Anschluß an die Kommunikation, die die Vorzüge der Waldabgabe auseinandersetzte, ihre ursprünglich positive Einstellung extremisierten, noch einstellungskonträr informierte Teilnehmer unter Kontrollbedingungen den postulierten Bumerang-Einstellungswandel vollzogen.

Während letzteres Ergebnis nur der Polarisierungs-Depolarisierungshypothese widerspricht, mit alternativen, insbesondere aus der Theorie der kognitiven Reaktion abgeleiteten Vorhersagen dagegen durchaus zu vereinbaren wäre, läßt sich der Umstand, daß einstellungskonform beeinflußte Kontrollpersonen keinen kommunikationskonformen Wandel zeigten, mit keiner der in der vorliegenden Arbeit berücksichtigten Einstellungstheorien begründen.

Insgesamt bestätigt wurde die Vorhersage, daß die Ablenkung generell zu einer Depolarisierung der Vortesteinstellung führt. Dabei entspricht die Depolarisierung im einstellungskonträren Fall im Ausmaß dem, was im Ablenkungsparadigma allgemein üblich ist. Weil an den "Intensitätsexperimenten" von Lammers & Becker (1980, cf. 5.3.4.2.) und Petty und Mitarbeitern (1976, cf. 7.2.4.2.), die als einzige einstellungskonforme Kommunikationen im Ablenkungsversuch darboten, keine nichtabgelenkten Rezipienten teilnahmen, läßt sich dementgegen nicht ermessen, ob der trotz signifikanter Depolarisierung äußerst schwache einfache Effekt der Ablenkung bei einstellungskonformer Beeinflussung einen Sonderfall darstellt oder nicht.

Wenn die Einstellungsdaten zweifellos besser mit der Theorie der kognitiven Reaktion zu vereinbaren wären als mit der Polarisierungs-Depolarisierungshypothese, laufen die Variationen der aufgelisteten Gedanken den grundlegenden Kapazitätsannahmen vollends zuwider. Unter Berücksichtigung des von beiden Ansätzen postulierten kausalen Zusammenhanges zwischen (niedergeschriebenen) Gedanken und Einstellung entsprechen die Daten demgegenüber eindeutig dem Mechanismus, den die Polarisierungs-Depolarisierungshypothese dem Zustandekommen des Ablenkungseffektes zugrunde legt.

Sofern dieser Aspekt zum Verständnis des Ablenkungsphänomens wesentlich ist, wäre mehr eine Korrektur denn die radikale Zurückweisung der Polarisierungs-Depolarisierungshypothese geboten. Der entscheidende Fehler scheint nämlich darin zu liegen, daß jedweder Einfluß der Kommunkation selbst offensichtlich realitätswidrig geleugnet wurde (Darbietungshypothese). Hätte man erwogen, daß eine einstellungsrelevante Information immerhin eine gewisse Wirksamkeit haben könnte, wäre die falsifizierte Polarisierungsvorhersage nicht zustande gekommen.

Sämtliche berichtete Daten, einschließlich der Ergebnisse für die aufgelisteten Gedanken, deuten unmißverständlich auf den Einfluß der Kommunikation hin. Auch besteht eigentlich gar kein Grund, das zentrale Postulat der Erklärungshypothese ausschließlich an die Gedankenerhebung zu ketten : Es widerspräche der Aktivierungslogik mitnichten, wenn man die Argumentation auf die Zeit während der Darbietung der Kommunikation ausdehnte und zuließe, daß die niedergeschriebenen Gedanken zum Teil auch die beschleunigte kognitive Aktivität abgelenkter Rezipienten beim Anhören der Information widerspiegelt.

Mit dieser Korrektur, die den Kern der Erklärungshypothese nicht tangiert, wären die Ergebnisse des berichteten Experimentes weitaus besser zu erklären. Über die Depolarisierung der einstellungskonträr beeinflußten Kontrollversuchspersonen hinaus wäre zum Beispiel verständlich, weshalb die hypothesenkonforme Depolarisierung abgelenkter, einstellungskonform informierter Rezipienten im Vergleich nur andeutungsweise erfolgt. Wenn nämlich die Kommunikation Zustimmung auslöst, liegen im einstellungskonformen Fall buchstäblich zwei gegenläufige Effekte vor : Die von der Salientwerdung ursprünglich nicht berücksichtigter negativer Kognitionen verursachte Depolarisierung (cf. Tabelle 13.2., Zeilen 3 u. 7) konkurriert mit dem verstärkenden, polarisierenden Einfluß der Information; als Konsequenz wird die Wirkung der Kommunikation gänzlich, der Einfluß der neuen Kognitionen größtenteils aufgehoben.

Mit Ausnahme der Depolarisierungstendenz einstellungskonform beeinflußter, nichtabgelenkter Versuchspersonen, die vorläufig uneinsichtig bleibt, ließen sich die übrigen, anhand der gleichzeitigen Variation der Ablenkung und der Beeinflussungsrichtung in Experiment VI erzielten Ergebnisse auf der Grundlage der um die Wirksamkeit der Kommunikation "post hoc" korrigierten Depolarisierungshypothese erklären. Der vor-

sorglichen Einplanung des anschließend dargestellten Experimentes VII ist zu danken, daß auf eine empirische Überprüfung dieser "post hoc"-Korrektur verwiesen werden kann.

13.4. Die Darbietung einstellungsrelevanter Information (Experiment VII)

Weil die Erklärungshypothese davon ausging, sämtliche beobachteten Effekte rührten von den Prozessen her, die sich während der Gedankenerhebung abspielen (Gedankenhypothese, cf. 13.1.), wurde der Kommunikation per se jedweder Einfluß auf die Einstellungen abgesprochen (Darbietungshypothese).

Diese beiden komplementären Annahmen zu überprüfen war Ziel des Experimentes VII, in dem die Ablenkung und die Darbietung einstellungsrelevanter Information gleichzeitig manipuliert wurden, während die Gedankenerhebung konstant ein irrelevantes Thema zum Gegenstand hatte.

13.4.1. Der Versuch

13.4.1.1. Variablen und Versuchspersonen

Einzige abhängige Variable war die Einstellung der Versuchspersonen zur Einführung der 35-Stunden-Woche bei vollem Lohnausgleich.

Die Darbietungsmanipulation (Faktor D) ergab sich daraus, daß die Versuchspersonen entweder die bereits in Experiment IV verwendete, 6 Minuten 13 Sekunden lange Kommunikation gegen die Einführung der 35-Stunden-Woche hörten (Stufe d_1 , relevant), oder ihnen eine der beiden, in bezug auf die Dauer mit der einstellungsrelevanten Mitteilung ungefähr vergleichbaren Kommunikationen zum Thema "Waldabgabe" (Stufe d_0 , irrelevant) dargeboten wurde.

Die Ablenkungsmanipulation (Faktor A) bestand wiederum darin, daß die Rezipienten entweder der Originalaufnahme der jeweiligen Kommunikation (Stufe a_0 , Kontroll) oder der mit kosmischem Rauschen präparierten Fassung ausgesetzt wurden (Stufe a_1 , Ablenkung). Die Intensität des Rauschens war für alle drei Kommunikationen gleich stark.

Über die bereits erläuterte Randomisierungs- und Ausbalancierungsprozedur wurden 25 weibliche und 31 männliche Teilnehmer aus den P, C und Z-Grundbedingungen der Versuchsreihe rekrutiert (cf. 13.2.).

13.4.1.2. Die Vorhersagen

Weil in Experiment VII in allen Bedingungen die Gedanken zum einstellungsirrelevanten Waldabgaben-Thema erhoben wurden, folgt wegen Nichtvorhandenseins der angenommen kritischen internen Beeinflussung für die Einstellung zur 35-Stunden-Woche :
- aus der Darbietungshypothese, daß einstellungsrelevante und einstellungsirrelevante Information gleichermaßen ohne Einfluß bleiben sollte
- aus der Gedankenhypothese, daß die Ablenkung keinerlei Effekt haben sollte.

Da in den Bedingungen mit irrelevanter Information keine Behandlung vorliegt, ermöglicht der Versuch darüber hinaus zu ermitteln, ob die Fragebogenstruktur oder die Versuchssituation selbst einen wie auch immer gearteten Einfluß auf die Antworten ausübt. Dies festzustellen erschien unerläßlich, insofern das Postulat der Einstellungswirksamkeit der gedanklichen Beschäftigung mit dem Einstellungsobjekt nich auszuschließen vermag, daß sämtliche beobachteten Ergebnisse womöglich von dem bloßen Beantworten der im Fragebogen enthaltenen, gedankenauslösenden einstellungsrelevanten Fragen herrühren.

13.4.2. Darstellung des Ergebnisses

Während für die Darbietung irrelevanter Information eine nichtvorhergesagte Einstellungspolarisierung eintrat, die allerdings nur bei Kontrollversuchspersonen gegenüber dem Vortest signifikant wurde (a_0d_0 : $t = 1{,}31$, $FG = 13$, p einseitig kleiner .05; a_1d_0 : $t = 0{,}44$, $FG = 13$, n.s.), führte die relevante Kommunikation unter Kontrollbedingungen zu einem Bumerangeffekt (a_0d_1 : $t = 2{,}21$, $FG = 13$, p einseitig kleiner .001), bei abgelenkten Rezipienten zu einer Einstellungsdepolarisierung (a_1d_1 : $t = 1{,}45$, $FG = 13$, p einseitig kleiner .02).

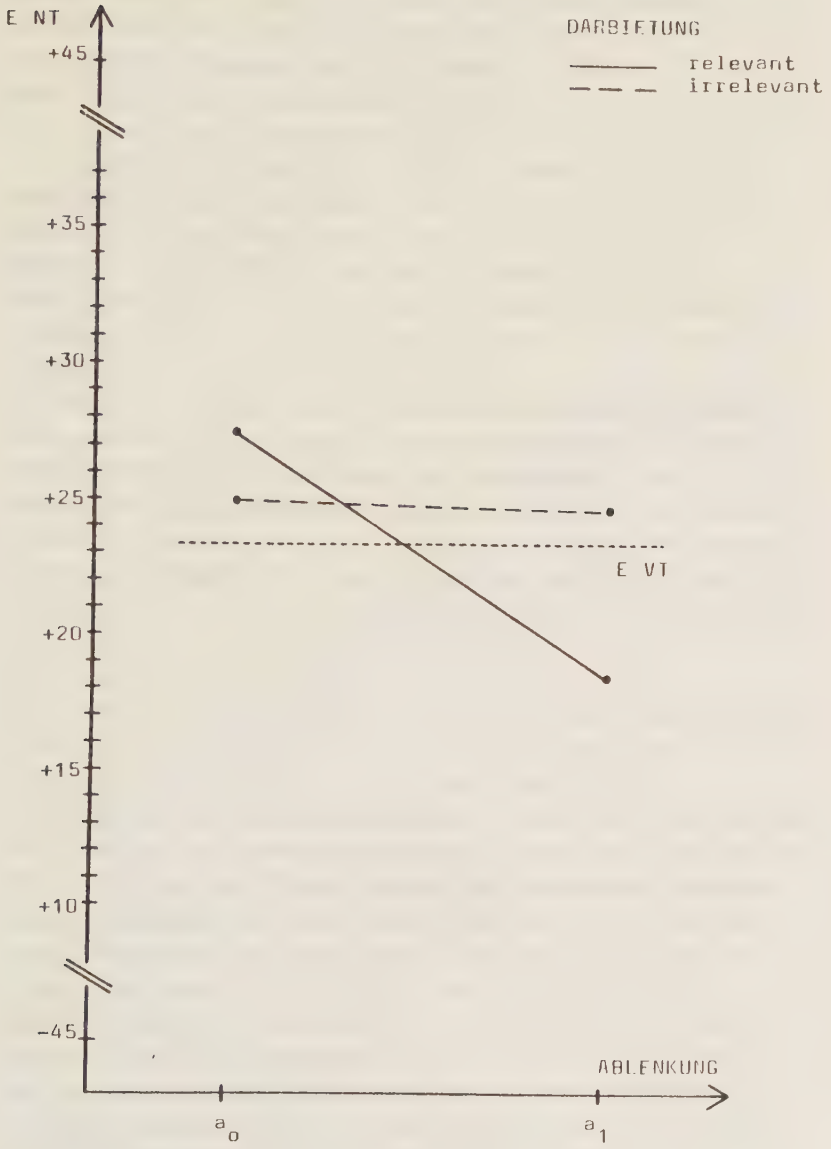


Abbildung 13.2. Experiment VII, Einstellung
(Adjustierte Mittelwerte)

E VT: Vortesteinstellung E NT: Nachteseinstellung

Die in **Abbildung 13.2.** dargestellten adjustierten Mittelwerte zeigen, daß erwartungsgemäß weder der Haupteffekt der Ablenkung (ANCOVA, Faktor A : $F(1,51) = 2,92$, p kleiner .10) noch der Haupteffekt der Information (ANCOVA, Faktor D : $F(1,51) = 0,50$, n.s.) oder die Interaktion (ANCOVA, A x D : $F(1,51) = 2,64$, p kleiner .12) kovarianzanalytisch statistische Bedeutsamkeit erreichten.

Hypothesenkonträr ist indessen, daß der einfache Effekt der Ablenkung bei Darbietung einstellungsrelevanter Information annäherend signifikant wurde (Einfacher Effekt A,d_1 : $F(1,25) = 4,01$, p kleiner .06), während die Ablenkung verständlicherweise bei irrelevanter Information ohne Einfluß blieb (Einfacher Effekt A,d_0 : $F(1,25) = 0,001$, n.s.).

Eindeutige Wirkung ist darüber hinaus der Darbietung einstellungsrelevanter Information zuzuerkennen, insofern der Haupteffekt offensichtlich deshalb nicht signifikant wurde, weil der Bumerang-Einstellungswandel der Kontrollversuchspersonen und die Einstellungsdepolarisierung der abgelenkten Rezipienten einander gegenseitig aufheben (Einfacher Effekt D,a_0 : $F(1,25) = 1,51$, p kleiner .24; Einfacher Effekt D,a_1 : $F(1,25) = 2,81$, p kleiner .11).

13.4.3. Interpretation

Aus dem berichteten Versuch kann geschlossen werden, daß Fragebogen und Versuchsdurchführung des Rundfunkparadigmas per se keine mit der Ablenkungsbehandlung interagierende eigenständige Wirkung hat.

Sofern der nur in einer der "inhaltsleeren" Bedingungen statistisch beobachteten Einstellungspolarisierung Bedeutung beigemessen werden kann, scheint dieser allein durch das zweimalige Beantworten derselben Fragebogenitems bedingte Effekt nachträglich die Polarisierungshypothese zu validieren : Weil der Fragebogen das Thema "35-Stunden-Woche" wiederholt evoziert, bei Beantwortung aber vermutlich nur immer wieder dieselben salienten Kognitionen abgerufen werden, könnte die berichtete Polarisierung als Ausdruck des Verstärkungsprozesses gewertet werden, der für nichtaktivierte und infolgedessen oberflächlich nachdenkende Kontrollversuchspersonen beim Niederschreiben der Konsequenzen der Maßnahme postuliert worden war.

Zumindest in ihrer Radikalität sind die Forschungshypothesen demgegenüber eindeutig zu verwerfen.

Wenngleich der einfache Effekt der Ablenkung bei Darbietung relevanter Information das konventionelle Bedeutsamkeitskriterium knapp verfehlte, kann nicht geleugnet werden, daß ganz offensichtlich der klassische, überredungsförderliche Einfluß der Ablenkung auf die Einstellungen zur 35-Stunden-Woche vorliegt, obwohl die Gedankenerhebung mit den Konsequenzen der irrelevanten Einführung der Waldabgabe befaßt war. Es ist folglich nicht wahr, daß die Ablenkung nur über ihre denkbeschleunigende Wirkung beim Gedankenauflisten effektiv wird (Gedankenhypothese).

Ihrerseits muß auch der persuasiven Kommunikation Behandlungscharakter zuerkannt werden. Mit der radikalen Darbietungshypothese ist nämlich gleichermaßen unvereinbar, ob nun die Mitteilung, wie dies in der Ablenkungsbedingung der Fall ist, diejenige Wirkung erzielt, die von dem Beeinflussenden intendiert ist oder die Rezipienten im Gegenteil in ihrer ablehnenden Einstellung bestärkt. Insofern beide Effekte zweifelsfrei den negierten Einfluß der Kommunikation demonstrieren, ist auch die Darbietungshypothese falsifiziert.

Für ein anderes Einstellungsthema und folglich mit größerer externer Validität bestätigt das vorliegende Resultat die aus Anlaß der Ergebnisse des Experimentes VI bereits vorgeschlagene Korrektur der Erklärungshypothese um die Wirksamkeit der Kommunikation.

Weil sich, anders als anzunehmen war, aus dem künstlichen Versuch VII/IV nicht nur valide Information, sondern auch ein Erklärungsansatz für das beobachtete Bumerang-versus-Einstellungswandel-Problem entnehmen läßt, soll der Kommentar dieses Punktes erst nach Abschluß der Informationsaufnahme erfolgen.

13.5. Der Einfluß der Gedankenerhebung (Experiment VII/IV)

Indikative Information über den Einfluß der Gedankenerhebung wurde von dem nachfolgenden Versuch erwartet, der durch die Übernahme der Zellen ohne Testerwartung des Experimentes IV zusammen mit den relevant informierten Bedingungen des Experimentes VII eine gleichzeitige Variation der Ablenkung und der Erhebung einstellungsrelevanter Gedanken darstellt.

Bei dem Entschluß zu solcher methodischer Freiheit orientierte man sich an Nuttin (1975), der über die stetige Wiederverwendung desselben Forschungsparadigmas zahlreiche Kontrollgruppen einsparte und durch die nachträgliche Zusammenführung zweier, nacheinander durchgeführter Untersuchungen ein zusätzliches Experiment (cf. Op. cit., Experiment 6) für seine Versuchsreihe gewann. Aus einer diskreten Fußnote ist darüber hinaus zu entnehmen, daß selbst das "Journal of Personality and Social Psychology" einen Artikel veröffentlichte, nachdem die Autoren Petty, Cacioppo und Goldman (1981) zwei Jahre nach der Durchführung des dargestellten Experimentes auf Anweisung der Zeitschrift Kontrolldaten nachgereicht hatten (cf. Petty et al., 1981, S.850, Fußnote 3).

Vergleichsweise nimmt sich die sechsmonatige Zeitversetzung zwischen den Experimenten IV und VII eher gering aus.

Bezüglich der Versuchsdurchführung beschränkte sich der Unterschied überdies auf einige später hinzugefügte Befindlichkeits- und Argumentationsskalen (cf. Fragebogen).

Wesentlicher ist allerdings schon, daß Experiment IV nicht den "Brauchbarkeitskriterien" der Versuchsreihe unterlag, so daß vermutlich - nichttestorientierte Versuchspersonen füllten die Diskrepanzskala nicht aus - Teilnehmer berücksichtigt wurden, die den Standpunkt des Kommunikators grob mißverstanden hatten sowie Personen, für die die Kommunikation aufgrund ihrer Vortesteinstellung einstellungskonform war (cf. 11.2.3.1.1., Fußnote 9). Diese Durchführungsfehler, die den einfachen Effekt der Ablenkung bei relevanter Gedankenerhebung schmälern, müßten sich in dem zusammengesetzten Design durch ihren negativen Einfluß auf den Einstellungswandel abträglich auf den Erhebungsfaktor auswirken und daher sowohl die vorhergesagten einfachen Effekte der Gedankenerhebung wie auch die Interkation beeinträchtigen.

Eine Kompensation zugunsten der Forschungshypothesen war indessen insofern zu erwarten, als in der Zeit zwischen Oktober 1983 und Mai bis Juli 1984 die Diskussion um die Einführung der 35-Stunden-Woche entbrannte, so daß das in Experiment IV verhältnismäßig unbekannte Thema zu höchster Aktualität avancierte. Da man mit den Teilnehmern, die sich trotz der laufenden Tarifauseinandersetzungen weiterhin für die 35-Stunden-Woche aussprachen, gleichsam besonders resistente Personen aussortierte, war das Risiko unverkennbar, aktualitätsbedingte geringe Überredbarkeit fälschlich dem Fehlen der Gedankenerhebung zuzuordnen. Auch für den einfachen Effket der Ablenkung würden zumindest Festinger & Maccoby (1964, Minnesota Experiment) unter diesen Umständen eine erhebliche Schwächung vorhersagen : Tatsächlich konnte ein Nulleffekt plausibel dadurch erklärt werden, daß die Burschenschaftsmitglieder der Universität Minnesota wegen stetiger lokaler Kritik an ihren Zusammenschlüssen Argumente gegen derlei Attacken so gut beherrschten, daß sie während der Darbietung der Anti-Burschenschaften-Kommunikation gar nicht erst danach suchen müßten, was die Fehlleistung der Ablenkung zugunsten der Gegenargumentations-Hypothese interpretierbar machte.

Wenn das Thema "35-Stunden-Woche" trotz dieser antizipierten Störbedingungen beibehalten wurde, geschah dies nicht in der Absicht, durch aktualitätsverursachte Ergebnisse die Erhebungshypothese artefaktisch zu validieren. Vielmehr war aufgrund der Beobachtung, daß Tübinger Studenten generell wenig über aktuelle Fragen informiert sind, angenommen worden, die kritischen Ereignisse würden sich nur gering auf die Versuchspopulation auswirken.

Außer darin, daß im Somersemester 1984 von insgesamt 108 Teilnehmern dreißig und mithin 27,78 % im Vortest gegen die Einführung der 35-Stunden-Woche bei vollem Lohnausgleich Stellung nahmen, während es im Oktober 1983 von 48 Teilnehmern nur sieben und somit 14,58 % gewesen waren - eine Erhöhung, die in Relation zu der mehr als verdoppelten Stichprobengröße vielleicht nicht einmal so bedeutend ist - änderte sich in der Tat verhältnismäßig wenig : namentlich in Experiment VII/IV steht bei den "aktualitätsbeeinflußten" Versuchspersonen ein Vortestmittelwert von +27,46 (N = 24 , tau = 14,57) dem Mittelwert von +26,00 (N = 19 , tau = 15,40) der sechs Monate früher behandelten Teilnehmer gegenüber, was auf keinen überwältigenden Einfluß der aktuellen Ereignisse schließen läßt.

Und in der Tat sollten die Ergebnisse des konstruierten Versuches demonstrieren, daß eine hypothesenfazilitierende Störwirkung der "zeitversetzten Durchführung" auf keinen Fall vorgelegen haben kann.

13.5.1. Variablen und Versuchspersonen

Weil sich abgesehen von den besprochenen Störfaktoren der Unterschied zwischen den Zellen ohne Testerwartung des Experimentes IV und den Bedingungen mit relevanter Information (Z-Zellen) des Experimentes VII darauf beschränkt, daß die Teilnehmer in Experiment IV während der Gedankenerhebung über die Konsequenzen der Einführung der 35-Stunden-Woche nachdachten (Faktor E, Stufe e_1), wohingegen man sich in Experiment VII mit den Folgen der Einführung der Waldabgabe beschäftigte (Faktor E, Stufe e_0), liegt zwischen den beiden Experimenten bezüglich der Einstellung zur 35-Stunden-Woche eine "Manipulation" des Vorhandenseins relevanter interner Beeinflussung vor.

Der Faktor Ablenkung bestand darin, daß entweder die akustisch einwandfreie (Faktor A, Stufe a_0) oder die mit kosmischem Rauschen überlagerte Aufnahme (Faktor A, Stufe a_1) der 6 Minuten 13 Sekunden langen Kommunikation, in der "Professor Rütting" gegen die Einführung der 35-Stunden-Woche bei vollem Lohnausgleich eintrat, dargeboten worden war.

Zur Herstellung einer mit Experiment IV übereinstimmenden Zellenbesetzung von 12 Teilnehmern mußten je zwei Kontrollversuchspersonen beziehungsweise abgelenkte Rezipienten aus den Zellen mit einstellungsrelevanter Information des Experimentes VII ausgeschlossen werden. Die nachfolgend berichteten Ergebnisse beruhen somit auf den Daten von 17 weiblichen und 31 männlichen Studenten, die an Experiment IV beziehungsweise Experiment VII teilgenommen hatten und deren Einstellung zur Einführung der 35-Stunden-Woche untersucht wurde.

13.5.2. Die Vorhersagen

Aus der Gedankenhypothese war abzuleiten, daß sich der überredungsförderliche Einfluß der Ablenkung nur dann zeigen sollte, wenn die Gedankenauflistung das kritische Einstellungsobjekt zum Gegenstand hatte.

Ihrerseits impliziert die Erhebungshypothese, daß die einstellungsrelevante kognitive Aktivität der Kontrollversuchspersonen diese zur Polarisierung ihrer Vortesteinstellung führen sollte, während bei aktivierten Nachdenkenden eine Einstellungsdepolarisierung eintreten müßte.

Infolgedessen wurde eine Interkation zwischen Ablenkung und Gedankenerhebung vorhergesagt dergestalt, daß die Einstellungen zur 35-Stunden-Woche nur unter Bedingungen einstellungsrelevanter Gedankenerhebung beeinflußt sein würden; ohne Ablenkung sollte sich dieser Einfluß der Gedankenerhebung negativ, mit Ablenkung dagegen positiv auf den Einstellungswandel auswirken.

13.5.3. Darstellung der Ergebnisse

Obzwar sie zu beobachten ist, ist die vorhergesagte Polarisierung unter Kontrollbedingungen bei relevanter Gedankenerhebung nicht verläßlich (a_0e_1 : t = 0,33, FG = 11, n.s.). Demgegenüber ist nicht nur die postulierte Depolarisierung abgelenkter Rezipienten, die einstellungsrelevante Gedanken niedergeschrieben haben (a_1e_1 : t = 3,25 , FG = 11, p einseitig kleiner .001), sondern auch die Depolarisierung abgelenkter Teilnehmer, die "intern" nich beeinflußt worden sind, wenn auch schwächer, so doch signifikant (a_1e_0 : t = 1,78 , FG = 11 , p einseitig kleiner .01). Statt unter Bedingungen relevanter Gedankenerhebung einzutreten, ist der Bumerangeffekt bei intern nicht beeinflußten, nicht abgelenkten Versuchspersonen deutlich ausgeprägt (a_0e_0 : t = 3,10 , FG = 11 , p einseitig kleiner .001).

Aus den in **Abbildung 13.3.** dargestellten adjustierten Mittelwerten ist zu ersehen, daß die vorhergesagte Interaktion ohne jede Bedeutung bleibt (ANCOVA, A x E : F(1,43) = 0,01 , n.s.), während zwar der Haupteffekt der Gedankenerhebung äußert marginal ist (ANCOVA, Faktor E :

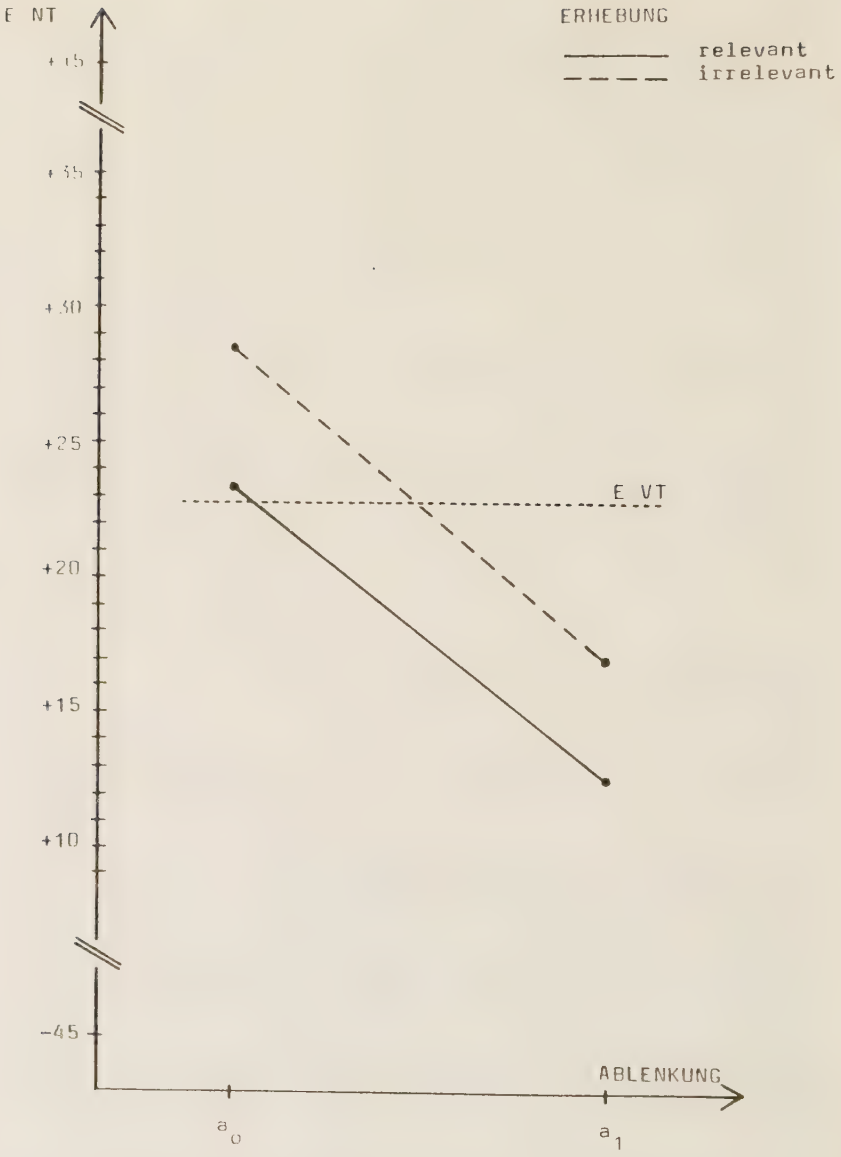


Abbildung 13.3. Experiment VII/IV, Einstellung
(Adjustierte Mittelwerte)

E VT: Vortesteinstellung E NT: Nachtesteinstellung

$F(1,43) = 2,07$, p kleiner .18), der Ablenkungshaupteffekt dagegen hypothesenkonträr signifikant wird (ANCOVA, Faktor A : $F(1,43) = 11,7$, p kleiner .01).

Tatsächlich übt die Ablenkung überredungsförderlichen Einfluß sowohl unter Bedingungen relevanter interner Beeinflussung (Einfacher Effekt A,e_1 : $F(1,21) = 5,3$, p kleiner .05) als auch dann aus, wenn keine einstellungsrelevanten Gedanken aufgelistet worden sind (Einfacher Effekt A,e_0 : $F(1,21) = 6,75$, p kleiner .025).

Die als eigenständige Behandlung konzeptualisierte Gedankenerhebung erlangt dagegen weder unter Kontrollbedingungen (Einfacher Effekt E,a_0: $F(1,21) = 1,92$, p kleiner .20) noch bei abgelenkten Teilnehmern statistische Bedeutung (Einfacher Effekt E,a_1 : $F(1,21) = 0,38$, n.s.). Ihr eigentlicher Einfluß scheint sich auf einen undifferenzierten, überredungsförderlichen Effekt zu beschränken, der insbesondere dazu beiträgt, den Bumerang-Einstellungswandel, der bei Kontrollversuchspersonen ohne relevante Erhebung erheblich ist, merklich zu schmälern (cf. t-Tests a_0e_0 versus a_0e_1).

Versucht man trotz sämtlicher methodischer Vorbehalte diesen Einfluß der Gedankenerhebung zu interpretieren, ergibt sich eine relativ plausible Hypothese : Daß nämlich die herausragenden Aspekte der dargebotenen einstellungsrelevanten Information in dem anschließenden, reaktiv ausgelösten Nachdenken über die Folgen der behandelten Maßnahme besondere Berücksichtigung finden. Analog dem für den Einfluß der Ablenkung postulierten Depolarisierungsprozeß könnte die kognitive Aktivität beim Gedankenauflisten dazu führen, daß erstens die ursprüngliche Einstellung aufgrund der Heranziehung nichtsalienter Kognitionen depolarisiert und zweitens, daß ursprünglich bewertende Reaktionen auf die Argumente der Kommunikation durch ihre kognitive Aufbereitung beim Gedankenauflisten relativiert werden.

Diese Hypothese eines verstärkenden, additiven Einflusses der Gedankenerhebung ergibt sich jedenfalls unmittelbar aus dem nahezu signifikanten Haupteffekt der Auflistung auf das Erwartungs-Wert-Item, das den in der Kommunikation angesprochenen Zusammenhang zwischen Arbeitszeitverkürzung und Abbau der Arbeitslosigkeit abfragt. Die in **Abbildung 13.4.** dargestellten adjustierten Mittelwerte deuten darauf hin, daß die gedankliche Beschäftigung mit den Konsequenzen der 35-Stunden-Woche zu einer deutlich negativeren Arbeitsmarktprognose führt (ANCOVA Item

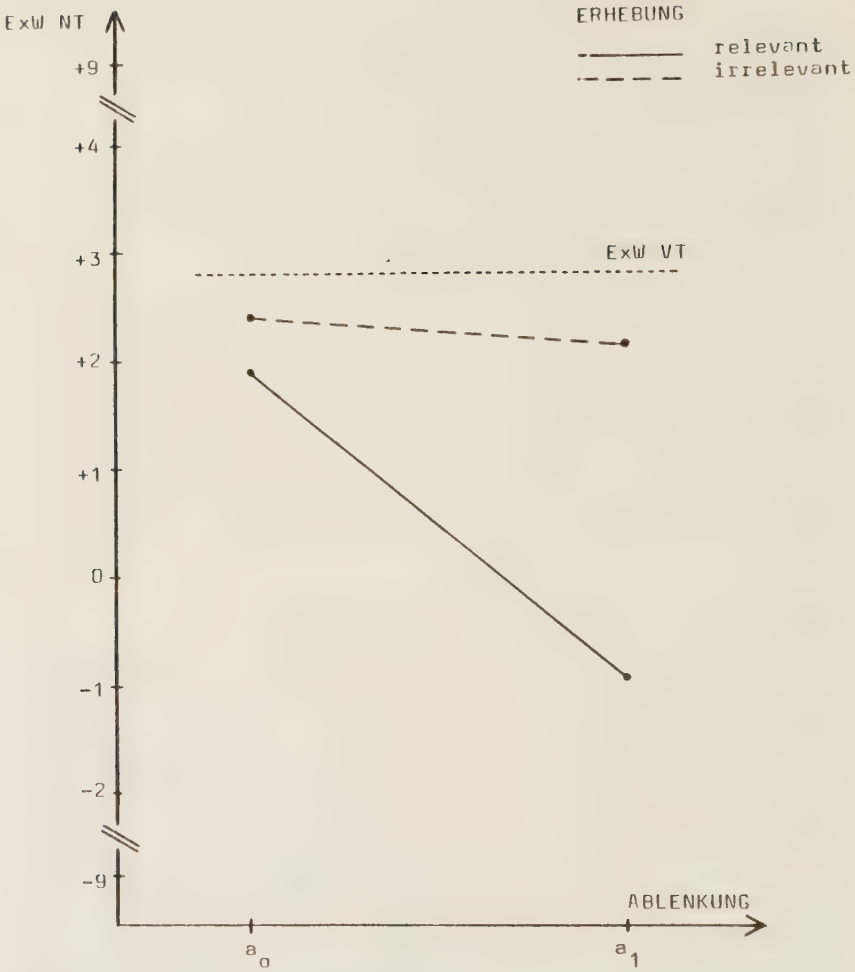


Abbildung 13.4. Experiment VII/IV, Item "Arbeitslosigkeit"
(Erwartungs-Wert-Schätzung, adjustierte Mittelwerte)

ExW VT : Vortestschätzung ExW NT : Nachtestschätzung

"Arbeitslosigkeit", Faktor E : F(1,43) = 3,82 , p kleiner .07), während der Einfluß der Ablenkung auf dieses Item geringer ist (ANCOVA, Faktor A : F(1,43) = 2,98, p kleiner .10) und die Interaktion wiederum, obwohl ausgeprägter, keine nennenswerte Bedeutung erlangt (ANCOVA, A x E : F(1,43) = 2,02 , p kleiner .19).

Daß dieses Datenmuster mehr von den genannten Störvariablen denn von dem realen Einfluß des Auflistungsverfahrens herrührt,ist deshalb unwahrscheinlich, weil der Erhebungsfaktor für sämtliche übrige abhängige Variablen allgemein F-Werte erreicht, die nicht einmal das 25-Prozent-Niveau unterschreiten. Einzige Ausnahme ist die Darbietungsüberprüfung "unangenehm/angenehm", insofern das Anhören der Kommunikation den Versuchspersonen, die sich anschließend mit dem Thema derselben gedanklich beschäftigen, rückblickend weniger unangenehm erscheint als den Rezipienten, die über die irrelevante Waldabgabe nachgedacht haben (ANOVA Item D07/D03, Faktor E : F(1,44) = 3,67 , p kleiner .07). Zumal die Ablenkung auf dieses Item erstaunlicherweise keinen Einfluß ausübt (ANOVA Item D07/D03, Faktor A : F(1,44) = 0,54 , n.s.) , wäre durchaus denkbar, daß Personen, denen beim Gedankenauflisten verstärkt auffällt, daß die Kommunikation in mancher Hinsicht sinnvoll war, nachträglich die einstellungskonträre Information besser beurteilen als Personen, die zwar ebenfalls von ihrer ursprünglichen Meinung abgerückt sind, diesen Wandel aber erstens in geringerem Ausmaß vollzogen haben und zweitens hierfür ganz offensichtlich weniger die dargebotene Information benutzt haben, mit der sich auseinanderzusetzen sie im übringen kaum Gelegenheit hatten. In dem Maße, wie diese Auslegung plausibel scheint, ist allerdings zu bedauern, daß auch Personen, die aktualitätsbedingt von einem bestimmtem Thema "übersättigt" sind, jede weitere Information darüber vermutlich als vergleichsweise unangenehmer empfinden würden.

13.5.4. Interpretation

Die Interaktionshypothese, wonach die Ablenkung nur im Falle relevanter Gedankenerhebung überredungsförderlichen Einfluß ausübt, muß somit um so schlüssiger zurückgewiesen werden, als die meisten Störvariablen,

die die Interpretation der Ergebnisse des vorliegenden "Versuches" belasten, sich zugunsten der nichtbestätigten Interkation hätten auswirken müssen.

Demgegenüber steht die Schlußfolgerung, die Erhebung einstellungsrelevanter Gedanken wirke sich weniger interaktiv als additiv-förderlich auf die Einstellungsdepolarisierung aus, unter dem Verdacht, mehr auf den methodischen Bedenklichkeiten des Experimentes zu basieren denn von der kritischen "Manipulation" herzurühren.

Gleichwohl stellte diese Hypothese eine plausible Erklärung der immerhin unverkennbaren Tatsache dar, daß Ablenkungsexperimente mit Gedankenerhebung wesentlich erfolgreicher sind als Manipulationen, die nicht durch eine reaktiv provozierte Auseinandersetzung mit dem Einstellungsobjekt unterstützt werden (cf. 9.2.). Zwar weisen die berichteten Daten, kovarianzanalytisch bedingt, den einfachen Effekt der Ablenkung ohne Auflistungsverfahren aufgrund der signifikanten Polarisierung in der Kontrollbedingung als stärker aus als den Ablenkungseffekt in der Erhebungsbedingung; nichtsdestoweniger ist aber das reale Ausmaß der Einstellungsdepolarisierung gegenüber dem eigenen Vorteststrating mit Gedankenauflistung deutlich größer (cf. einfache Effekte versus t-Tests). Real dürfte dieser Unterschied zudem noch bedeutender sein, weil man bei der Interpretation berücksichtigen müßte, daß es sich dabei um den Einstellungswandel der nichttestorientierten abgelenkten Teilnehmer aus Experiment IV handelt, für die der Depolarisierungsmittelwert durch die Anwesenheit zweier einstellungskonform beeinflußter Rezipienten vermindert war, während die Depolarisierung der Vergleichspersonen ohne Gedankenerhebung auf den Daten ausschließlich einstellungskonträr behandelter Rezipienten beruht.

Schließlich ergäbe sich aus dieser Hypothese, daß die nachträgliche gedankliche Beschäftigung mit Kommunikation und Einstellungsthema zur Relativierung der ursprünglich bewertenden Reaktionen auf die Kommunikation führt, eine mögliche Erklärung für die nichtsignifikante Einstellungsdepolarisierung, die allen Erwartungen zum Trotz unter Kontrollbedingungen bei den einstellungskonform behandelten Rezipienten in Experiment VI beobachtet worden ist (cf. 13.3.2.1., 13.3.3.). Symmetrisch zu der Annahme, wonach einstellungskonträre Argumente akzeptabler werden, wenn man über sie nachdenkt, müßten für unmittelbar positiv bewertete Aussagen beim Nachdenken negative Merkmale ins

Bewußtsein rücken. Es ist einsichtig, daß die bislang erklärungsresistenten Daten der einstellungskonform informierten Kontrollpersonen in Experiment VI einem solchen Prozeß ohne weiteres entspringen könnten, wobei hervorgehoben werden muß, daß es sich damit um Daten handelt, die im Gegensatz zu ihrem einstellungskonträren Äquivalent in Experiment VII/IV methodisch unbelastet sind.

Ohne daß der Kern der Aktivierungshypothese hätte angetastet werden müssen, wären offensichtlich bessere Vorhersagen möglich gewesen, wenn man den Mechanismus der progressiven Salientwerdung einstellungsrelevanter Kognitionen konsequent durchdacht hätte. Abgesehen von dem Bestreben, Bumerangeffekte systematisch und symmetrisch zu erklären, gibt es rückblickend keine Rechtfertigung dafür, die komplexe Polarisierungs-Depolarisierungshypothese aufgestellt zu haben. In der Tat wäre es logischer gewesen, die per definitionem progressive Abrufung nichtsalienter Kognitionen, wenngleich in geringerem Umfang, so doch auch nichtbeschleunigtem Denken zugrunde zu legen, womit eine Depolarisierungstendenz für nichtabgelenkte Versuchspersonen hätte postuliert werden können und - in Abhängigkeit von der ursprünglichen Einstellung - ein überredungshinderlicher beziehungsweise -förderlicher Einfluß der Gedankenerhebung antizipierbar gewesen wäre. Dies wäre um so naheliegender gewesen, als bereits Tesser & Conlee (1975, Exp. 2, cf. 8.4.1.3.) auf einen mäßigenden, extremheitsmindernden Einfluß des Gedankenauflistungsverfahrens hingewiesen hatten.

13.6. Die empirische Entscheidung (Experiment VIII)

Bei aller Kritik an Darbietungs- und Polarisierungs-Depolarisierungshypothese darf nicht in den Hintergrund geraten, daß nicht nur die gesamte Struktur der berichteten Versuchsreihe von den Erfordernissen der herbeizuführenden Entscheidung zwischen Ablenkung und Aktivation geprägt ist. Tatsächlich wäre die kritische Manipulation niemals konzipiert worden, wenn nicht der Fehler begangen worden wäre, aus der Gedankenhypothese zu schließen, die Erhebung der einstellungsrelevanten Kognitionen stelle die eigentliche Behandlung dar (Erhebungshypothese), was seinerseits ermöglichte, den Einfluß der Kommunikation kontraintuitiv schlichtweg zu negieren.

Radikale Hypothesen waren in der Tat erforderlich, um die überaus konfundierten Mechanismen der Ablenkung und der Aktivierung voneinander zu trennen. Trotz aller logischen Inkompatibilität ist für beide Ansätze die vermittelnde Funktion einstellungsrelevanter Gedanken zentral; auch vermögen sie beide sowohl die Zunahme des Einstellungswandels in einstellungskonträren Paradigmen als auch den ablenkungsbeziehungsweise aktivationsbedingten Rückgang desselben bei einstellungskonformer Beeinflussung zu erklären. Operational sind beide Mechanismen insofern nicht unterscheidbar, als jeder Ablenkung gleichzeitig aktivierende Eigenschaften zugesprochen werden können. Eine Erklärung auf der Grundlage von Einstellungsdaten ermöglichten sämtliche berichtete beziehungsweise bisher durchgeführte Untersuchungen mithin von vornherein nicht.

Zwar kann sich die "datengeleitete" Aktivierungshypothese auf die Ergebnisse sämtlicher, im Rahmen der eigenen Untersuchungen durchgeführter Gedankenerhebungen stützen; auch in der veröffentlichten Ablenkungsliteratur wurden häufig Datenmuster kommentiert, die eher einem Aktivierungsverständnis denn dem kapazitätsbedingten Ablenkungsmechanismus entsprachen. Allein, Gedankenauflistungsverfahren werden zu Recht in jeder Beziehung kritisiert, so daß deren Resultate als mehr indikativ denn demonstrativ zu betrachten sind.

Grundlage für eine kritische Manipulation war, daß der Ablenkungsmechanismus eng and die Kommunikation gekoppelt ist, die Aktivation dagegen nicht.

Schon im semantischen Sinne gibt es keine Ablenkung per se; notwendigerweise wird man durch etwas von etwas anderem abgelenkt. Vereinfachend auf den Fall einstellungskonträrer Beeinflussung beschränkt ist dieses "etwas" für die Ablenkungstheorie die Konstruktion überredungshinderlicher negativer Gedanken, mit denen, wäre man nicht durch die Erfordernisse der Darbietungssituation überlastet, unweigerlich auf die einstellungskonträre Kommunikation reagiert würde. Der Ablenkungsmechanismus ist somit semantisch wie theoretisch sinn- und inhaltsleer, wenn keine einstellungsrelevante Kommunikation dargeboten wird, die die kognitive Aktivität in Gang setzt, auf deren Verhinderung der Einfluß der Ablenkung auf den Einstellungswandel basiert.

Demgegenüber geht die Aktivierungserklärung davon aus, daß die Berücksichtigung ursprünglich mißachteter, nichtsalienter und mithin überwiegend einstellungskonträrer Kognitionen zur Depolarisierung der originären Einstellung führt. Das Auftreten des "Aktivierungseffektes" erfordert infolgedessen nur, daß Personen, deren Gedankengang beschleunigt ist, sich mit dem Einstellungsgegenstand auseinandersetzen; unter gleichbleibenden zeitlichen Bedingungen müßten aktivierte Individuen in der Lage sein, vergleichsweise mehr zu denken als nichtbehandelte Personen; weil die neu hinzukommenden Kognitionen verstärkt früher nicht saliente Aspekte des kontroversen Objektes beinhalten, steht das Ausmaß der kognitiven Aktivität in positivem Verhältnis zur Einstellungsdepolarisierung. Was allerdings die gedankliche Auseinandersetzung mit dem Einstellungsgegenstand auslöst, ob eine Kommunikation oder die explizite Aufforderung, sich über das Objekt Gedanken zu machen, müßte aus dieser Sicht strenggenommen unerheblich sein.

Aus diesen Überlegungen folgt, daß die Darbietung einer mit kosmischem Rauschen präparierten Kommunikation, die sich nicht mit der einstellungskritischen Maßnahme befaßt, eine Aktivierungs-, keinesfalls aber eine Ablenkungssituation darstellt : Sofern unmittelbar im Anschluß an die Aktivierungsinduktion die gedankliche Auseinandersetzung mit dem Einstellungsgegenstand erfolgt, müßte sich der Aktivierungseffekt entsprechend auf die Einstellungsratings niederschlagen. Ablenkungsbedingter Wandel kann dagegen in einer solchen Situation materiell gesehen nicht eintreten.

13.6.1. Der Versuch

13.6.1.1. Variablen, Zellenbesetzung und Themenwahl

In Experiment VIII wurden sämtliche Versuchspersonen aufgefordert, im Anschluß an die Darbietung einer Kommunikation drei Minuten lang ihre eigenen Gedanken über die möglichen Folgen der Einführung der Waldabgabe niederzuschreiben. Ferner wurden die Einstellungen zur Einführung der Waldabgabe untersucht.

Dargeboten wurde entweder die bereits beschriebene einstellungskonforme Pro-Fassung der Kommunikation über die Waldabgabe, so daß die entsprechenden Rezipienten einer externen Beeinflussung ausgesetzt waren (Faktor B, Stufe b_1), oder die Kommunikation gegen die Einführung der 35-Stunden-Woche, wodurch in bezug auf die Einstellung zur Waldabgabe keine externe Beeinflussung erfolgte (Faktor B, Stufe b_0).

Beide Kommunikationen wurden entweder ohne (Faktor A, Stufe a_0) oder mit kosmischem Rauschen überlagert dargeboten (Faktor A, Stufe a_1), so daß insgesamt ein zweifaktorieller Versuchsplan mit jeweils zweistufigen Variationen der Ablenkung und des Vorhandenseins externer Beeinflussung vorlag.

Weil die extern beeinflußten Versuchspersonen sich aus den P-Zellen der eingangs beschriebenen Versuchsreihe, die extern nicht beeinflußten sich aus den Z-Zellen rekrutierten, waren für die 21 weiblichen und 35 männlichen berücksichtigen Studenten außer der Einstellungsrelevanz der dargeboten Kommunikation alle übrigen Aspekte der Versuchsdurchführung identisch; außer daß sich der kommunikationsbezogene Teil des Fragebogens notgedrungen an der Darbietung orientierte, beantworteten die Versuchspersonen mit Ausnahme der Verständnisfragen strikt dieselben Items.

Ein zu erwähnender Unterschied liegt indessen darin, daß zur Kontrolle der Aktivierungsinduktion in den extern nicht beeinflußten Zellen nur Teilnhemer in die Auswertung Eingang fanden, die gleichzeitig für die 35-Stunden-Woche und für die Waldabgabe waren, womit die Einstellungswidrigkeit der dargebotenen irrelevanten Information konstant gehalten wurde. Da Teilnehmer, die die Kommunikation über die Waldab-

gabe hörten, in dem ganzen Versuch abgesehen von dem Beantworten der Filleritems mit dem Thema "35-Stunden-Woche" nicht in Berührung kamen, wurde die Aussortierung von Personen, die gegen die 35-Stunden-Woche waren, in den Bedingungen mit externer Waldabgaben-Beeinflussung nicht vorgenommen. Dieser Selektionseffekt erschien vertretbar, weil keine Anzeichen einer systematischen Kovariation beider Einstellungen zu erkennen waren und vor allen Dingen, weil die kritische Manipulation zwischen den Zellen ohne externe Beeinflussung, deren Besetzung gleichermaßen selegiert war, und nicht entlang dem Beeinflussungsfaktor, stattfand.

Nicht vermeidbar war zudem, daß die extern beeinflußten Rezipienten einer einstellungskonformen statt, wie im klassischen Ablenkungsparadigma üblich, einer einstellungskonträren Kommunikation ausgesetzt wurden. Sofern die kritische Instruktion zur Erhebung der Gedanken über die Waldabgabe nicht außerordentlich reaktiv formuliert werden sollte, wie etwa "Ihre Gedanken zur Nicht-Einführung der Waldabgabe", waren bei einem befürworteten Erhebungsobjekt ohne externe Beeinflussung überwiegend positive Gedanken zu erwarten, was am ehesten mit Produktionen, die im Anschluß an eine einstellungskonforme relevante externe Information aufgelistet werden, vergleichbar war. Dafür, das Thema "Waldabgabe" zu wählen, sprach, daß in Experiment VI die Wirkung sowohl einstellungskonträrer wie auch -konformer externer Beeinflussung auf ebendiese Frage geplant war, so daß die explorative, nur intern bedingte Depolarisierung dem Ausmaß nach in etwa mit dem Einstellungswandel des traditionellen Ablenkungsparadigmas verglichen werden konnte.

In diesem Zusammenhang sei schließlich noch erwähnt, daß die aus der Sicht der Aktivierungshypothese strenggenommen überflüssige Berücksichtigung des Paradigmas mit relevanter externer Beeinflussung deshalb erfolgte, weil man die Haupteffektvorhersage durch den traditionellen, robusten Ablenkungseffekt gestärkt wissen wollte für den Fall, daß die rein aktivierungsinduzierte Depolarisierung sich der Amplitude nach im nur tendenziellen Bereich bewegen würde; zudem ermöglichte die zweifaktorielle Versuchsplanung, die kritische Vorhersage konventionell gegenläufig zu formulieren.

13.6.1.2. Die Vorhersagen

Aus der Aktivierungs- und Gedankenhypothese folgt die Vorhersage eines Haupteffektes der Ablenkung auf die Einstellung zur Einführung der Waldabgabe.

Ein Haupteffekt der Ablenkung in der Zunahme der Gesamtproduktion und der negativen Gedanken sollte die kognitive Grundlage der postulierten aktivationsbedingten Einstellungsdepolarisierung statistisch validieren.

Die auf den einstellungskonformen Fall ausgedehnte Ablenkungs-Gegenargumentation-Hypothese sagt demgegenüber eine Interkation voraus : Theoretisch kann sich die ablenkungsbedingte Einstellungsdepolarisierung nur bei relevanter externer Beeinflussung zeigen.

Dem entspricht ein einfacher Effekt der Ablenkung auf die positiven Gedanken, die bei relevanter externer Beeinflussung unter Ablenkungsbedingungen abnehmen sollten.

13.6.2. Darstellung und Interpretation der Ergebnisse

Ungeachtet des Vorhandenseins der externen Beeinflussung blieb die Einstellungsdepolarisierung gegenüber dem Vortestniveau in den Kontrollbedingungen äußert gering (a_0b_0 : $t = 0{,}23$, n.s.; a_0b_1 : $t = 1{,}36$, n.s.), während abgelenkte Rezipienten ihre Einstellung generell signifikant depolarisierten. Die Depolarisierung extern nicht beeinflußter abgelenkter Teilnehmer (a_1b_0 : $t = 2{,}78$, $FG = 13$, p einseitig kleiner .001) übertraf dabei nicht nur die Erwartungen, sondern auch die Depolarisierung der extern beeinflußten abgelenkten Rezipienten (a_1b_1 : $t = 2{,}23$, $FG = 13$, p einseitig kleiner .001).

Infolgedessen ist auch der vorhergesagte Haupteffekt der Ablenkung (ANCOVA, Faktor A : $F(1,51) = 6{,}44$, p kleiner .025) das herausragende Ergebnis des berichteten Experiments. Der Haupteffekt des Vorhandenseins einstellungsrelevanter externer Beeinflussung hielt sich seinerseits in Grenzen (ANCOVA, Faktor B : $F(1,51) = 2{,}16$, p kleiner .17), und auch die Interaktion beider Variablen unterschritt das Zehn-Prozent-Niveau nicht (ANCOVA, A x B : $F(1,51) = 2{,}41$, p kleiner .14).

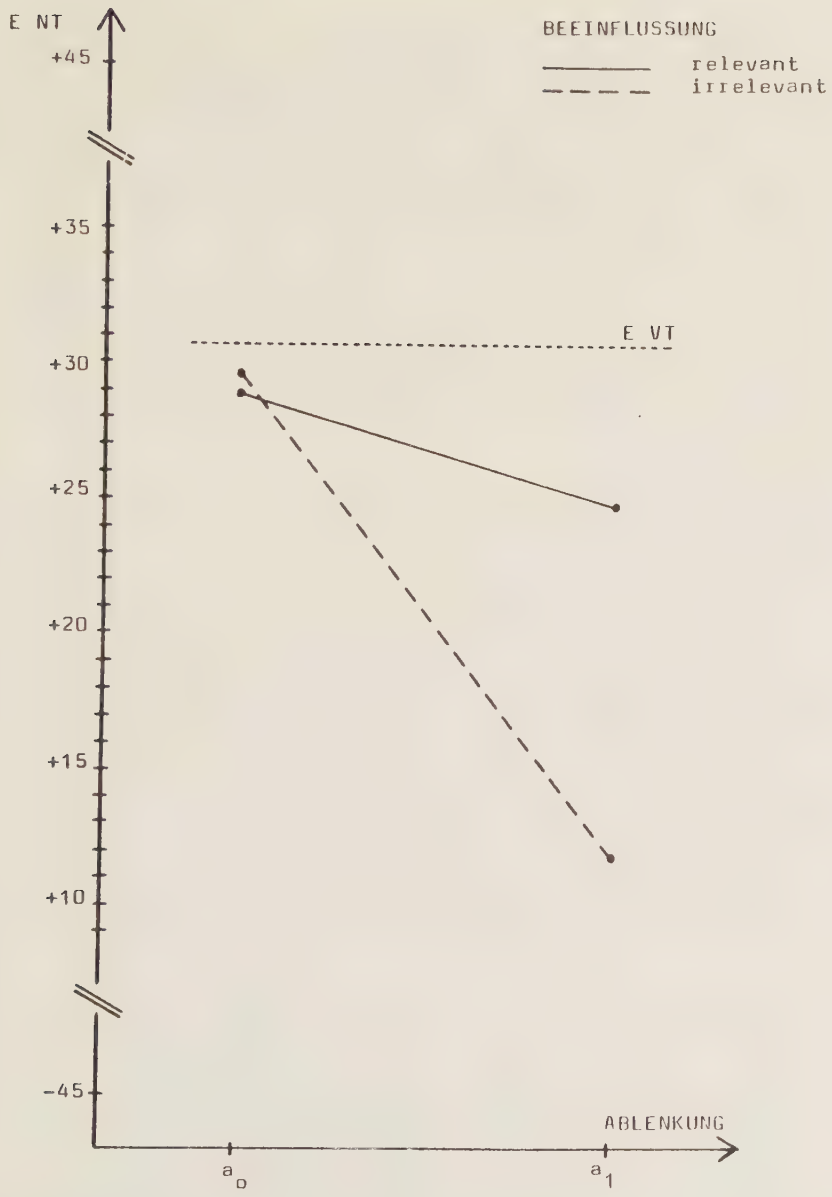


Abbildung 13.5. Experiment VIII, Einstellung
(Adjustierte Mittelwerte)

E VT: Vortesteinstellung E NT: Nachtesteinstellung

Tatsächlich rührt das interaktive Muster der in **Abbildung 13.5.** dargestellten adjustierten Mittelwerte im wesentlichen von dem kritischen einfachen Effekt der Ablenkung bei nichtvorhandener externer Beeinflussung her (Einfacher Effekt A,b_0 : $F(1,25) = 4,72$, p kleiner .05), während der bereits kommentierte Einfluß der Ablenkung bei relevanter - einstellungskonformer - Beeinflussung selbstverständlich weiterhin unerheblich bleibt (Einfacher Effekt A,b_1 : $F(1,25) = 1,36$, n.s., cf. 13.3.2.1.). Ihrerseits zeigte die relevante externe Beeinflussung unter Kontrollbedingungen keine Wirkung (Einfacher Effekt, B,a_0 : $F(1,25)$ kleiner 1, n.s.). Die einstellungskonforme relevante Kommunikation wirkte sich hingegen bei abgelenkten Teilnehmern nennenswert überredungsförderlich aus (Einfacher Effekt, B,a_1 : $F(1,25) = 3,09$, p kleiner .10).

Entsprechend dem Haupteffekt auf den Einstellungswandel weist **Tabelle 13.7.** die vorhergesagten Zunahmen der Gesamtproduktion und der negativen Gedanken aus.

Deutlicher als für Experiment VI zeigt sich in dieser Auswertung, in der die Gedanken wegen den Bedingungen ohne externe Beeinflussung nicht nach ihrem Ursprung kategorisiert wurden, daß die einstellungskonforme Kommunikation offensichtlich positive Gedanken auslöst, was ihren überredungsförderlichen Effekt kognitiv untermauert. Mithin kann die bereits für Experiment VI vorgeschlagene Interpretation, der nichtsignifikante einfache Effekt der Ablenkung bei einstellungskonformer (relevanter) Beeinflussung erkläre sich daraus, daß der polarisierende Einfluß der Kommunikation die aktivationsverursachte Depolarisierung aufhebt, sowohl in ihrer kognitiven wie auch in ihrer aktivationstheoretischen Konsequenz als bestätigt betrachtet werden.

Schließlich bringt die empirische Entscheidung zugunsten der Aktivation auch Licht in die bedrückende generelle Ablenkungsresistenz des Erwartungs-Wert-Einstellungsmaßes. Wiederum nämlich weist die Summe der Produkte der fünf "Wahrscheinlichkeitsschätzungen" und "Begriffsbewertungen" nicht die Ablenkung (ANCOVA, Faktor A : $F(1,51) = 1,07$, n.s.), sondern die einstellungsrelevante Kommunikation (ANCOVA, Faktor B : $F(1,51) = 4,27$, p kleiner .05) bei einer Interkation gleich Null (ANCOVA, A x B, $F(1,51) = 0,0004$, n.s.) als die bedeutsame Variable aus. Weil nunmehr feststeht, daß die Ablenkung kommunikationsunabhängig

Tabelle 13.7. Experiment VIII, kognitive Reaktion

ANOVAs (1)				Abhängige Variablen	BEEINFLUSSUNG					
Faktor A		Faktor B			irrelevant Mittelwerte (2)		relevant Mittelwerte (2)		Korrelation (3)	
F (1,52)	p	F (1,52)	p		$a_o b_o$	$a_1 b_o$	$a_o b_1$	$a_1 b_1$	r,FG = 54	p
7,82	.01	< 1	n.s.	1. Gesamtproduktion	4,93	5,86	4,50	5,86	-	
< 1	n.s.	3,58	.07	2. Positive Gedanken	1,86	1,86	2,71	2,71	+ 0,385	.01
6,5	.025	1,73	.22	3. Negative Gedanken	1,86	2,86	1,07	2,43	- 0,523	.001
1,92	.20	2,97	.10	4. dominante kognitive Reaktion	0,00	- 1,00	+ 1,64	+ 0,29	+ 0,585	.001

(1) Die Interaktion erreichte für keine Komponente einen F - Wert > 1

(2) Zellenmittelwerte, n = 14

(3) Produkt-Moment-Gesamtkorrelation mit der Nachtesteinstellung

im wesentlichen über die Abrufung zusätzlicher einstellungskonträrer Kognitionen im wahrsten Sinne des Wortes selbstgenerierten Einstellungswandel verursacht, ist unmittelbar einsichtig, daß ein Einstellungsmaß das allein die Wirksamkeit der Kommunikation auf punktuelle, in der Mitteilung angesprochene Zusammenhänge erfaßt, am Ablenkungseffekt grundsätzlich vorbeigehen muß.

13.7. Die Korrektur der Erklärungshypothese

Im Rahmen der abschließend berichteten Versuchsreihe konnte somit gezeigt werden :

1. daß der Ablenkungseffekt auf dem denkaktivierenden Einfluß der Ablenkungsmanipulation beruht (Aktivierungshypothese, Experiment VIII)

2a. und daß der Aktivierungseffekt bereits dann auftritt, wenn lediglich eine Aufforderung zur gedanklichen Auseinandersetzung mit dem Einstellungsobjekt ergeht (Gedankenhypothese, Experiment VIII).

Empirisch widerlegt wurden dagegen die Annahmen :

2b. daß die Aktivierung nur dann Einfluß ausübt, wenn einstellungsrelevante Gedanken erhoben werden (Gedankenhypothese, Experiment VII),

3. daß eine einstellungsrelevante Kommunikation per se keine Wirkung hat (Darbietungshypothese, Experiment VII),

4. daß die Erhebung einstellungsrelevanter Kognitionen die eigentliche Behandlung darstellt und mit der Aktivierung interagiert (Erhebungshypothese, Experiment VII/IV)

5. sowie daß die Erhebung einstellungsrelevanter Gedanken bei nichtaktivierten Personen zur Einstellungspolarisierung führt (Polarisierungs-Depolarisierungshypothese, Experiment VI).

Im Gegensatz zur Polarisierungshypothese, die von Anfang an illegitim war und deren Falsifizierung die Logik des Depolarisierungsprozesses nur erhärtet (cf. 13.3.3., 13.5.4.), erwachsen aus der Widerlegung des Komplexes Gedanken-, Darbietungs- und Erhebungshypothese in den Experimenten VII und VII/IV nicht unerhebliche Interpretationsprobleme.

13.7.1. Versuchswahrnehmung, Depolarisierungsausmaß und Bumerangeffekt

Weil Gedanken-, Darbietungs- und Erhebungshypothese sich nicht untermauern ließen, wird der Ablenkung oder besser Aktivierung abschließend nur intensivierender Einfluß auf ohnehin ablaufende Prozesse zuerkannt werden. Da insbesondere die Wirksamkeit der Kommunikation mit dem Fehlschlag der Darbietungshypothese nicht evakuiert werden kann, ist das Ergebnis von Experiment VIII, zumal im Vergleich mit Experiment VI, im Grunde überraschend : Tatsächlich steht die nach einer reinen

Aktivierungsinduktion ohne Kommunikation beobachtete Einstellungsdepolarisierung (Experiment VIII, a_1b_0 : $t = 2,78$, $FG = 13$, p einseitig kleiner .001) dem klassischen einstellungskonträren Ablenkungseffekt für dasselbe Objekt (Experiment VI, c_1 : $t = 3,93$, $FG = 13$, p kleiner .001) nur gering nach, obwohl die zur gedanklicher Auseinandersetzung mit dem Einstellungsthema im Aktivationsfall verfügbare Zeit gegenüber dem Paradigma mit Kommunikation real dreigeteilt worden ist.

Wenngleich t-Tests natürlich in der Beziehung keine Argumentationsgrundlage darstellen, legen die in der Versuchsreihe erhobenen Daten der postexperimentellen Befragung wahrhaftig nahe, daß die berichteten Ablenkungseffekte dem Ausmaß nach vermutlich nicht dem tatsächlich erzielten Überredungseffekt entsprechen : Nur ist es höchstwahrscheinlich der klassische Ablenkungseffekt, der von dem Argwohn der Versuchspersonen, sie sollten manipuliert werden, beeinträchtigt wird.

Die **Abbildung 13.6.**, die die Häufigkeitsverteilungen für die Versuchswahrnehmungen nach Beeinflußbarkeitshypothese (B), Fähigkeitshypothese (F) und sonstigen Vermutungen (S) im Sinne der Definitionen aus Experiment IV wiedergibt (cf. 11.2.3.3.), zeigt zwar, daß entgegen dem Selbstdarstellungsartefakt die Ablenkungsmanipulation generell keine anderen Verdächte induziert als die Kontrolldarbietung. Nichtsdestoweniger erraten aber gerade einstellungskonträr informierte Rezipienten mehrheitlich das Ziel des Experimentes. Aus reaktanztheoretischer Sicht wäre in diesem Fall zu erwarten, daß realer Einstellungswandel in nicht unbeträchtlichem Umfang abgeblockt wird und vereinzelt, wie für das Thema "35-Stunden-Woche", ein Bumerangeffekt eintritt. Daß die Reaktanz um so größer ist, je geringer die real erzielte Überzeugung ausfällt, wäre mit dieser Interpretation keineswegs inkonsistent und würde erklären, weshalb solch kommunikationskonträrer Wandel unter Ablenkungsbedingungen verhältnismäßig selten stattfindet und auch die offensichtlich besonders überzeugende Kommunikation gegen die Einführung der Waldabgabe verschonte.

Unvereinbar mit dieser Reaktanzhypothese erscheint die selbstwahrnehmungstheoretische Interpretation, die für Experiment IV vorgeschlagen wurde, wo mehrheitlich abgelenkte Rezipienten die Beeinflußbarkeitshypothese äußerten, nur auf den ersten Blick. Offensichtlich rührt ja der Beeinflussungsargwohn zum Teil daher, daß im Anschluß an die Information kommunikationsrelevante Gedanken aufgelistet werden : Weil

Abbildung 13.6. Die Versuchswahrnehmung in Abhängigkeit von Ablenkung, Kommunikations- und Gedankenerhebungsthema

P-Zellen	B	F	S	
Kontroll	6	0	8	14
Ablenkung	6	0	8	14
	12	0	16	28

Einstellungskonforme Information, Kommunikations- und Gedankenerhebungsthema identisch

C-Zellen	B	F	S	
Kontroll	7	0	7	14
Ablenkung	8	0	6	14
	15	0	13	28

Einstellungskonträre Information, Kommunikations- und Gedankenerhebungsthema identisch

Z-Zellen	B	F	S	
Kontroll	4	1	9	14
Ablenkung	3	3	8	14
	7	4	17	28

Einstellungskonträre Information, Kommunikations- und Gedankenerhebungsthema nicht identisch

der Versuch bis auf die Übereinstimmung zwischen Thema der Kommunikation und Thema der Gedankenerhebung in den Z-Zellen derselbe war wie im klassischen Paradigma, ist sonst die bemerkenswerte Halbierung der Zahl der beeinflussungsargwöhnischen Versuchspersonen dieser Z-Bedingungen nicht zu erklären. Dies aber wäre mit der Selbstwahrnehmungshypothese durchaus zu vereinbaren. Tatsächlich spielt sich ja die Abrufung der nichtsalienten, "depolarisierenden" Kognitionen während des Gedankenauflistens mit besonders hohem Prozeßbewußtsein ab. Es wäre daher nachvollziehbar, daß Personen, die merken, daß sie plötzlich Dinge niederschreiben, die sie vorher nicht berücksichtigt hatten, diesen Vorgang ursächlich auf die unmittelbar zuvor gehörte Kommunikation zurückführen und gerade deshalb, weil sie sich zu Recht beeinflußt fühlen, darauf schließen, daß diese Beeinflussung den Intentionen der Versuchsleiterin entspricht. Für diese Interpretation spräche auch die überraschend hohe "Beeinflußtenquote" im einstellungskonformen Paradigma, in dem man sich ja nicht manipuliert zu fühlen brauchte, wenn man nicht merkte, daß man beim Auflisten unmittelbar zuvor gehörte Inhalte reproduziert.

Infolgedessen wird als nicht zu weit hergeholt betrachtet, aus dem Vergleich zwischen den einstellungskonträr informierten Teilnehmern der C- und Z-Bedingungen zu schließen, daß knapp die Hälfte der Versuchspersonen aufgrund der Struktur des Vortest-Nachtest-Designs den Beeinflussungsverdacht schöpft und darauf in reaktanztheoretischem Sinne mit abgeblocktem Einstellungswandel bis hin zum Bumerangeffekt reagiert, während die andere Hälfte wegen des bewußt vonstatten gehenden Wandels auf diese Idee kommt und sich damit mehr oder weniger widerstrebend abfindet.

Durch diese Vereinigung von reaktanz- und selbstwahrnehmungstheoretischen Überlegungen scheint es möglich, über die Ergebnisse der postexperimentellen Befragung hinaus den Bumerangeffekt kognitionsunhabhängig zu erklären. Auf den Beitrag der in Experiment VI falsifizierten Polaisierungshypothese kann somit zum Verständnis der berichteten Daten vollends verzichtet werden.

13.7.2. Der Aktivitätssatz

Theoretisch gewichtiger und entsprechend weitreichender sind allerdings die Probleme, die sich aus dem ungleichen Ausgang der Experimente VII und VII/IV verglichen mit dem Entscheidungsexperiment ergeben.

Wegen der Abgrenzung gegen das traditionelle Ablenkungsverständnis ist in den Hintergrund getreten, daß die Entscheidung zugunsten der Aktivation nur unter der Voraussetzung möglich war, daß reaktiv aufgelistete einstellungsrelevante Kognitionen die Einstellung kausal bestimmen. Diese Annahme, die konsequent in die Erhebungshypothese mündete, implizierte eine Absage an die herkömmliche, prozessuale Konzeption einer Vermittlung der Einstellung durch die aktiv während der Darbietung der Information generierten Gedanken. Ohne diese klassische Konzeption jedoch sind die Ergebnisse der Experimente VII und VII/IV nicht unmittelbar verständlich.

13.7.2.1. Das Problem der einstellungsbestimmenden Funktion objektrelevanter Kognitionen

Über die Etablierung des Aktivierungsmechanismus hinaus ließe sich aus Experiment VIII auch die bislang überzeugendste Evidenz für "die kausale Rolle der Gedanken" im Einstellungswandel ableiten. Aufgrund der Erfordernisse der reinen Aktivierungsinduktion scheiden in der Tat die meisten bisher nicht schlüssig zurückgewiesenen alternativen Erklärungen beobachteten Einstellungswandels wegen der minimalen Struktur der experimentellen Situation zugunsten der einstellungsbestimmenden Funktion objektrelevanter Kognitionen aus.

So kann mit Blick auf die Versuchsanordnung von Experiment VIII entschieden bezweifelt werden, ob die Versuchspersonen der kritischen Bedingungen, die eine einstellungskonträre Kommunikation über die 35-Stunden-Woche hörten und sich damit in diversen "Aufgaben" auch eingehend befaßten, selbst mit größtem Scharfsinn erraten konnten, daß ausgerechnet ein Abrücken von der Waldabgabe der Forschungshypothese der Versuchsleiterin entsprach. In der offensichtlichen Annahme, die Versuchsleiterin habe sich wegen der Vielzahl der behandelten Themen im

Fragebogen geirrt, wiesen zwar etliche Teilnehmer dieselbe darauf hin, daß es plötzlich um die Waldabgabe gehe, schienen aber den Verweis darauf, daß man ja Material über aktuelle Themen sammele (was der Versuchsbegründung entsprach), nicht in Frage zu stellen - eine Beobachtung, die sich dadurch erhärten läßt, daß in der postexperimentellen Befragung niemand die zunächst überraschende Gedankenerhebung als wichtige Aufgabe ankreuzte.

Dies aber schließt erstens den in Experiment IV nicht ganz zurückgewiesenen Verdacht, der Ablenkungseffekt sei ein Nachgebensartefakt, aus; zum zweiten kann die Korrelation zwischen Gedanken-Index und Einstellung auch nicht länger darauf beruhen, daß die Versuchspersonen sämtliche experimentelle Zusammenhänge durchschauen und aus Konsistenz- und Selbstdarstellungsmotiven ein mit ihren Gedanken übereinstimmendes Einstellungsrating abgeben.

Wegen des Fehlens einstellungsrelevanter Information kann darüber hinaus auch die bisher extrem plausible Hypothese zurückgewiesen werden, wonach nicht die Gedanken die Einstellung vermitteln, sondern der während der Darbietung vollzogene Wandel im nachhinein rationalisiert wird (Miller, 1971, cf. 5.2.2.1.).

Weil zudem Fragebogen und experimentelle Situation per se keinen nennenswerten Einfluß ausüben (Experiment VII), ist weder der Aktivierungseffekt noch vor allen Dingen die signifikante Einstellungsdepolarisierung aktivierter, extern nicht beeinflußter Teilnehmer in Experiment VIII zu erklären, wenn nicht die Polarität reaktiv aufgelisteter Gedanken die Einstellung bestimmt.

Eben weil keine Alternative zur einstellungsvermittelnden Funktion der Kognitionen zu erkennen ist, ist bedrückend, daß die Erhebungshypothese nicht validiert werden konnte.

Gegen die traditionelle Sicht einer aktiven gedanklichen Auseinandersetzung mit dem Inhalt der Kommunikation sprechen nämlich weiterhin sämtliche früher angeführte Anhaltspunkte (cf. 4.4.2., 5.2.2.1., 5.2.3., 6.4., 8.4.1.3., 9.2., 10.2., 13.1.2.). Hinzu kommt, daß bei eindeutigem Einstellungswandel ohne extern dargebotene Information die eigentliche Grundlage der traditionellen Vermittlungskonzeption schlichtweg fehlt (Experiment VIII). Dieser Sachlage erwächst selbst aus dem klassischen Argument der Reaktionstheoretiker, der Korrelation zwischen Einstellung und Gedanken, eher Unterstützung denn Widerspruch.

Bezeichnend ist nämlich, daß diese als Kausaldemonstration fungierende Produkt-Moment-Korrelation zwischen der Nachtesteinstellung und den Komponenten der kognitiven Reaktion, niemals jedoch zwischen Gedanken und dem als Differenz von Vor- und Nachtesteinstellung definierten Einstellungswandel nachweisbar ist. Die Vermittlungskonzeption des Zusammenhanges zwischen Einstellungswandel und Anzahl an Gegenargumenten würde indessen rein logisch gesehen implizieren, daß nicht nur die Nachtesteinstellung besser wird, sondern ausdrücklich der Einstellungswandel in dem Maße zunimmt, wie die Anzahl an Gegenargumenten abnimmt : Anders jedenfalls ist die Kapazitätserklärung der Ablenkung nicht zu verstehen. Da zwischen dem Ausmaß des Wandels und der Anzahl an Pro- oder Gegenargumenten kein korrelativer Zusammenhang besteht und nur die Nachtesteinstellung mit letzteren korreliert, ist bestenfalls belegt, daß eben die Nachtesteinstellung von den objektrelevanten Kognitionen bestimmt wird. Vollends unwiderlegbar bleibt darüber hinaus Romers (1979a) Interpretation einer artefaktischen Korrelation aufgrund einer Identität zwischen Einstellung und Gedanken-Index. Mithin sagen sämtliche besprochenen Evidenzien über den eigentlichen Gegenstand der Gegenargumentations-Hypothese und der in ihrer Nachfolge propagierten Ablenkungsauffassung, den Prozeß, der von der Vor- zur Nachtesteinstellung führt, entgegen der gängigen Deutung im Grunde nichts aus.

Andererseits jedoch konnte die Erhebungshypothese, die zur Reduzierung der beobachteten empirischen Inkonsistenzen formuliert wurde, experimentell nicht erhärtet werden.

13.7.2.2. Vermittlung versus Identität : Eine Frage der Einstellungsdefinition

Eine Möglichkeit, in dieser kardinalen Frage zu einer empirisch vertretbaren Hypothese zu gelangen, wäre mit Greenwalds (1968,1970) Ansatz einigermaßen vereinbar. Im Gegensatz zur auf ihn folgenden Forschung, die außer der Terminologie von der Theorie der kognitiven Reaktion nichts übernommen hat, so daß der Zusammenhang zwischen Einstellung und Gedanken als nichtkommentierte Selbstverständlichkeit essentiell im dunkeln bleibt, expliziert Greenwald in Anlehnung an Hovland, Janis & Kelley (1953) das Zustandekommen von "Überredung". Nachdem die eigenen subjektiven Reaktionen mit dem Einstellungsgegenstand während der

Darbietung assoziiert worden sind, löst der Einstellungsgegenstand als konditionierter Reiz die bewertende (kognitive) Reaktion aus. Zudem setzen diese als Reaktionen definierten Gedanken kein Verständnis der dargebotenen Argumentation voraus (cf. 5.2.1.). Die kognitive Aktivität Greenwalds wäre demnach auf weitaus niedrigerem Niveau anzusiedeln als die anspruchsvolle, intentionale Gegenargumentation Festingers und Maccobys (1964; cf. auch 4.4.2.).

Greenwald täte man infolgedessen nur geringe Gewalt an, wenn man die persuasive Kommunikation als unkonditionierten Reiz durch die Instruktion zur Auflistung der Gedanken ersetzte und alle übrigen Prozesse auf die Erhebungsaufgabe transponierte. Abgesehen von der lerntheoretischen Formulierung liegt Greenwalds Konzeption aber vor allen Dingen nicht allzu entfernt von der Annahme, daß bei Vorlage der Frage nach der Einstellung (konditionierter Reiz) objektrelevante Kognitionen salient werden, die die Einstellung bestimmen. Es scheint nahezu eine Frage des Geschmackes, oder besser der Einstellungsdefinition zu sein, ob diese evozierten objektrelevanten Kognitionen nun eine konditionierte Reaktion darstellen (Greenwald, 1968) oder ob man dem entgegenhält, daß die Polarität der Einstellung sich grundsätzlich aus dem Verhältnis der gerade salienten Pro- und Gegenargumente bestimmt (Vinokur & Burnstein, 1978) beziehungsweise das Ergebnis der arithmetischen Integration von Skalenwert und Gewicht der als Objektattribute verstandenen Kognitionen (Anderson, 1981) ist.

Bezogen auf den Augenblick der Abgabe des Einstellungsratings ist allen drei Ansätzen die Auffassung gemeinsam, daß die Einstellung und die Differenz zwischen Pro- und Gegenargumenten (Greenwald, 1968), die Einstellung und das Verhältnis von Pro- zu Gegenargumenten (Vinokur et al., 1978), die Einstellung und die gemittelte Summe der Objektattribute (Anderson, 1981) identisch sind. Aus dieser Sicht wird die von Romer (1979a) denunzierte Identität von Einstellungsmaß und Gedanken-Index, weit entfernt davon, die Bedeutung der Gedanken zu gefährden, schlicht zur Tautologie.

Eine Synthese zwischen diesen Ansätzen vorzunehmen wäre insofern sinnvoll, als einerseits keine unüberbrückbaren Gegensätze zu erkennen sind, andererseits jedoch eine gewisse Komplementarität vorzuliegen scheint. Wenn man die Objektattribute als mit dem Gegenstand asso-

zierte bewertende Gedanken definiert, expliziert die Informationsintegration im Vergleich zu der Theorie der kognitiven Reaktion den von Greenwald rudimentär als gewichtete Substraktion gedachten Übergang von mehreren einzelnen relevanten Gedanken zur einheitlichen Einstellung gegenüber dem Objekt. Umgekehrt ist aus Greenwalds Überlegungen eine Hypothese über den Ursprung der objektrelevanten Kognitionen zu entnehmen, die als Reaktionen auf externe Informationen über das Objekt zu betrachten wären, eine Annahme, an der sich weder die Integrationstheorie mit ihrer Konzeption der (subjektiven) Skalierung und Gewichtung der Attribute noch die Theorie der persuasiven Argumente zu stören braucht. Zwischen beiden letzteren Ansätzen schließlich scheinen lediglich Elaborationsgrad und Interessenschwerpunkt unterschiedlich zu sein : Vinokurs und Burnsteins "Verhältnis zwischen Argumenten konträrer Polarität" stehen bei Anderson die Regeln der "kognitiven Algebra" gegenüber; während letztgenannter sich vornehmlich auf den Augenblick des Zustandekommens der integrierten Gesamteinstellung konzentriert, gilt das Interesse ersterer den Voraussetzungen, unter denen Einstellungen sich verändern.

Das empirische Potential dieser mithin als relativ unproblematisch erachteten Synthese wird auf der Ebene der Einstellungstheorie im nachfolgenden Kapitel systematisiert (cf. 14.1.). Anschließend soll jedoch zunächst verdeutlicht werden, inwiefern ihre überredungstheoretischen Implikationen zur Reduzierung der berichteten empirischen Inkonsistenzen beitragen.

13.7.2.3. Die Ablenkung im Überredungsprozeß

Wichtigste Konsequenz der eben skizzierten Synthese ist, daß der Augenblick der Abgabe der Nachtesteinstellung eine entscheidende Bedeutung erlangt. Grundlegend besteht ja ein Konsens darüber, daß sich diese Nachtesteinstellung - über welche Kombinatorik auch immer - aus den im Augenblick der Abgabe des Ratings evozierten oder salienten objektrelevanten Kognitionen bestimmt. Weshalb die besagten Kognitionen im Augenblick der Einstellungsabgabe salient sind, wäre aus dieser Perspektive dagegen unerheblich.

Infolgedessen vermag diese synchronische und nicht länger diachronische Sicht der einstellungsbestimmenden Funktion der Gedanken zu rechtfertigen, daß fundamental reaktiv ausgelöste einstellungsrelevante Kognitionen die Einstellung wahrhaftig und nicht nur artefaktisch determinieren, obwohl sie vor dem Augenblick, in dem nach ihnen gesucht wird (etwa beim Anhören einer Kommunikation), nicht salient waren : Als Bestandteil der Integration einer Gesamteinstellung können sämtliche momentan saliente Kognitionen, ob reaktiv abgerufen oder spontan generiert, als "einstellungsbestimmend" betrachtet werden. Die empirisch unleugbare Tatsache, daß die ohne jeden Zweifel extrem reaktive Gedankenauflistung sich auf die Einstellung auswirkt, ließe sich mithin in Übereinstimmung mit der Erklärungshypothese daher ableiten, daß niedergeschriebene Gedanken bei der kurz darauf folgenden Einstellungsintegration besonders salient sind. Alle im Zusammenhang mit der Gedankenauflistung verbundenen Annahmen, insbesondere die postulierte Suche nach zuvor nicht berücksichtigen "Gedanken", könnten folglich aufrechterhalten werden, wodurch dem Ergebnis von Experiment VIII entsprochen würde.

Umgekehrt schließt eine solche Auffassung allerdings nicht aus, daß neben intentional abgerufenen auch eventuell "spontan generierte" Gedanken, die im weitesten Sinne als Reaktionen auf eine externe Information verstanden werden könnten, im Augenblick der Einstellungsabgabe salient sind und mithin in die Integration einfließen. Die Breite der synchronischen Perspektive ermöglicht somit, in Übereinstimmung mit Hovland, Janis & Kelley (1953) und Greenwald (1968) zu postulieren, daß die Darbietung einer persuasiven Kommunikation dazu führt :

- daß bereits bekannte, nach Vinokur & Burnstein (1978) im kulturellen Pool befindliche Kognitionen aktiviert und infolgedessen salient werden;
- daß Informationen aus der Kommunikation, mit zustimmendem beziehungsweise ablehnendem Zusatz versehen, übernommen werden (kommunikationsinduzierte Gedanken);
- daß eventuell originelle Gedanken zum Thema konstruiert werden (eigengenerierte Gedanken).

Unter der Voraussetzung, daß diese von der Kommunikation ausgelösten Gedanken im Augenblick der Ratingabgabe salient sind, eine Wahrscheinlichkeit, die durch die eventuell stattfindende Gedankenauflistung erhöht würde (Experiment VII/IV), könnte sich somit auch die kognitive

Aktivität während der Darbietung einer Kommunikation einstellungsbestimmend auswirken. Mit dieser Konzeption ließe sich folglich sowohl erklären, daß unter den "realen Gedanken während der Darbietung" nur wenige einstellungsrelevante Kognitionen zu finden sind (Experiment I), als auch, daß der Ablenkungseffekt sich auch ohne Gedankenerhebung zeigt (Experiment VII).

Wenn anerkannt wird, daß die Kommunikation neue relevante Pro- und Gegenargumente in den verfügbaren Gedankenpool einführt, die Abrufung bereits vorhandener Kognitionen provoziert und zur Konstruktion eigener, origineller Gedanken Anstoß gibt, wäre nämlich durchaus nachvollziehbar, daß die Ablenkung, die ja auch während der Darbietung die Rezipienten aktiviert und damit ihren Gedankengang beschleunigt, alle diese stattfindenden Prozesse intensiviert. Wie in der **Abbildung 13.7.** schematisch dargestellt, wäre der Ablenkung aus dieser Perspektive fazilitierender Einfluß auf ablaufende, in allgemeiner Formulierung als "Abrufungsprozesse" bezeichnete Vorgänge zuzuerkennen, in deren Auslösung die eigentliche Wirkung von persuasiven Kommunikation und Gedankenauflistungsaufgaben gesehen werden könnte.

Diese Konzeption, die bis auf einige nachfolgend zu behandelnde Residualprobleme den Großteil der berichteten Ergebnisse für die Wirkungsweise der Ablenkung erklärt, setzt im wesentlichen nur eine integrationstheoretische Einstellungsdefinition voraus (cf. 14.1.4.). Obwohl Andersons Ansatz die Aktivität des Einstellungsträgers auf die Skalierung und Gewichtung extern dargebotener Objektmerkmale beschränkt, scheint das minimale vorgenommene Zugeständnis an die "Kreativität" des Rezipienten bei der Beschaffung der zu integrierenden Information mit den fundamentalen Prinzipien der Theorie der Informations-Integration nicht schlichtweg inkompatibel zu sein.

Gegenüber der Gegenargumentations-Hypothese und der von Petty und Mitarbeitern (1981) propagierten "Elaborationshypothese" wäre die Schwerpunktverlagerung indessen gewichtiger. Zum einen bezieht sich der "Abrufungsprozeß" in Übereinstimmung mit Greenwalds Konzeptualisierung auf eine "kognitive Aktivität" von relativ anspruchslosem intellektuellem Niveau, die mit der verständnisabhängigen inhaltlichen Widerlegung der Kommunikationsargumente (Festinger et al., 1964) oder Inhaltselaboration (Petty et al., 1981) nicht identisch ist. Darüber hinaus wird

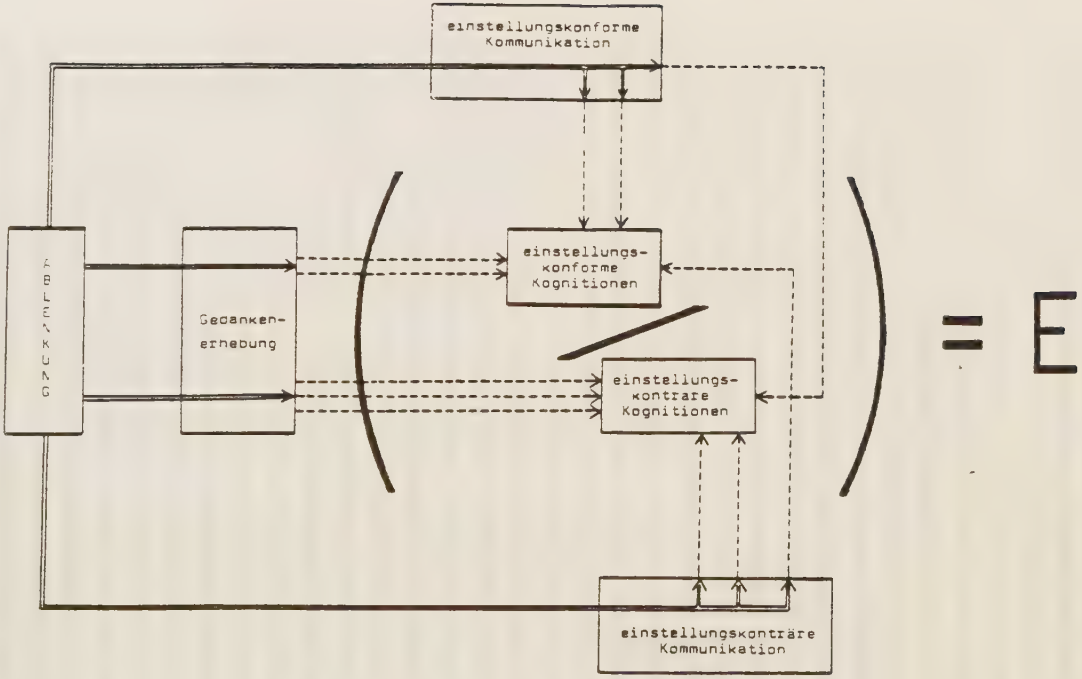


Abbildung 13.7. Die Ablenkung im Überredungsprozeß

ruft ab
intensiviert

E : Einstellung

mit der Uminterpretation des Involviertheitseffektes nachfolgend (cf. 14.1.3.1.) der letzte Anhaltspunkt der motivational fundierten Kausalität evakuiert, die im Begriff der Widerstandsmotivation der Ablenkungshypothese Festingers und Maccobys zugrunde lag und über Variablen wie die Qualität der Argumente und die Glaufhaftigkeit der Quelle auch die aktive "Elaboration" der Information bei Petty und Mitarbeitern begründet (cf. 8.3.2.). Da deshalb weder eine extreme objektivistische Überredungskonzeption (z.B. Wyer, 1974) aufgegriffen noch der Begriff der eigenen Aktivität beeinflußter Personen aufgeopfert werden muß, wird der Verzicht des vorgeschlagenen Überredungsverständisses auf Spekulationen über Willensentscheide und Motive der Versuchspersonen als um so begrüßenswerter betrachtet, als ungeachtet mangelhafter empirischer Daten hierfür in der trivialen Laborsituation kaum glaubhafter Anlaß besteht.

Da die synchronische Integration objektrelevanter, momentan salienter Kognitionen den Ablenkungseffekt sowohl mit als auch ohne Gedankenerhebung handhabbar macht und eingangs auch für das Zustandekommen von Bumerangeffekten eine Alternative zur falsifizierten Polarisierungshypothese vorgeschlagen werden konnte, wären die im Rahmen der durchgeführten Forschung gewonnen empirischen Evidenzien weitgehend erklärt. Es bleibt noch darzutun, weshalb sich der Aktivierungseffekt nur bei stark involvierten Personen zeigt (Experiment IVa), die Testerwartung der Rezipienten den Aktivierungseffekt beeinträchtigt (Experiment IV) und schließlich, weshalb die Aktivierung den Einfluß der Glaubhaftigkeit aufhebt. Die beiden letztgenannten Effekte erscheinen um so interessanter, als sie mit Präzedenzfällen in der veröffentlichten Literatur in Zusammenhang gebracht werden können. Allerdings läßt sich ihre gebracht werden können. Allerdings läßt sich ihre Erklärung bis auf die jeweils an relevanter Stelle angeführten Anhaltspunkte empirisch nicht stützen. Im Rahmen der abschließenden Gesamtintegration soll infolgedessen eine spekulativ-theoretische Begründung dieser Effekte versucht werden.

14. VERSUCH EINER THEORETISCHEN INTEGRATION

Statt die im vorangegangenen vorgeschlagene, "datengeleitete" Ablenkungskonzeption mit dem Hinweis auf die jeweils unterstützenden Ansätze nur "post hoc" zu belegen, wird abschließend versucht, die berichteten, nunmehr empirisch gesicherten Annahmen im Sinne einer kumulativen Wissenskonstruktion in den vorliegenden Erkenntnisstand einzufügen. Intendiert war dabei eine "Wechselwirkung" zwischen Theorie und Empirie, in der beobachtete Fakten zu einem höheren Erklärungsniveau gelangen, umgekehrt auch den erklärenden Ansätzen über die erfahrene empirische Bereicherung bei nur geringen konzeptuellen Modifikationen neue Vorhersagemöglichkeiten erschlossen werden.

Als Rechtfertigung der nachfolgenden Spekulationen wird betrachtet, daß aus der Perspektive eines modifizierten Modells der Informations-Integration der berichtete, aktivationsbedingte Depolarisierungsprozeß nicht länger ein Sonderphänomen, sondern vielmehr eine weitere Konsequenz des anderweitig dokumentierten Einflusses des Stichprobenumfanges auf die Überredung darstellt; auch die auf der Grundlage der empirischen Aktivationshypothese nicht erklärliche "Involviertheitsbedingtheit" des Ablenkungseffektes erlangt durch ihre theoretische Umdeutung in Termini der Urteilssicherheit allgemeinere Bedeutung (14.1.).

Die Berücksichtigung unabhängig dokumentierter aufmerksamkeitstheoretischer Prozesse bietet ihrerseits einen Ansatz dafür, den Einfluß der Glaubhaftigkeit und der Testerwartung im Rahmen einer als vertretbar empfundenen, über das Konnotationskonstrukt psychologisch gewichteten allgemeinen Aktiverungskonzeption zu erklären (14.2.).

Zuletzt wird versucht, die berichteten Effekte der durchgeführten Ablenkungsmanipulationen mit den unbestrittenen Gesetzen menschlicher Informationsverarbeitung zu vereinbaren (14.2.4).

Wegen Fehlens des erforderlichen empirischen Materials wurde hingegen der Versuchung widerstanden, über das Leitmotiv des Informationsbegriffes einstellungs- und aktivationstheoretische Überlegungen in eine konzeptuelle Einheit zu zwingen. Nachfolgender Forschung soll infolgedessen vorbehalten bleiben zu ergründen, inwiefern sich die kyberne-

tische Informationserwartung, die als "Überraschungseffekt" in der Überredung (cf. 14.1.2.2.), als Neuartigkeitskonnotation in der Aktivierung (cf. 14.2.3.2.) fruchtbar erscheint, als Ausgangspunkt einer interdisziplinären Gesamtkonzeption, wenn nicht eines Paradigmas im Sinne Kuhns (1962), eignet.

14.1. Die Einstellungsdepolarisierung

Grundlegend stellt der Kern der soeben vorgeschlagenen Überredungskonzeption, daß die Nachtesteinstellung sich aus den im Zuge des Überredungsprozesses salient gewordenen objektrelevanten Kognitionen bestimmt, einen einstellungstheoretischen Gemeinplatz dar. Weil, wie Ostrom (1968, cf. 4.2.2.2.) es ausführt, die Einstellung seit Thurstone (1928) fundamental auf objektrelevanter Information basiert, lassen sich nicht nur Integrationstheorie und Theorie der persuasiven Argumente zur Unterstützung dieser Auffassung heranziehen, wenn man statt "Kognitionen" "Partialinformationen" beziehungsweise "Argumente" schreibt : Insbesondere der Einstellungsdefinition von Fishbein & Ajzen (1975) scheint die befürwortete Konzeption sehr ähnlich, was nicht zuletzt darin zum Ausdruck kommt, daß zwischen Greenwalds Gedanken-Index und Fishbeins und Ajzens Erwartungs-Wert-Einstellungsmaß eine vollständige formale Identität besteht (Miller & Coleman, 1981, cf. 5.2.2.1.).

Paradoxerweise ist aber gerade letzterer Ansatz trotz einer ausführlichen Berücksichtigung der Überredungssituation zur Vervollkommnung der im vorangegangenen skizzierten Annahmen wenig hilfreich. An Stelle der Mittelungsregel, auf der nicht nur die Theorie der Informations-Integration, sondern implizite auch das in der Theorie der persuasiven Argumente einstellungsbestimmende Verhältnis zwischen positiven und negativen Argumenten beruht, sehen Fishbein und Ajzen den vielkritisierten Summationsprozeß vor. Wenngleich zur fundierten methodischen Kritik an der gewichteten Addition auf hierfür kompetentere Quellen verwiesen werden muß (z.B. Anderson, 1981, S.368ff.), scheint ein adäquates Verständnis des drastischen Einflusses positiver Gedanken auf negative Einstellungen und umgekehrt nur über eine nachfolgend zu spezifizierende Durchschnittsbildung möglich. Darüber hinaus verstehen Fishbein und Ajzen den Einstellungswandel als eine Funktion der Diskrepanz der Quellenmeinung (source belief; cf. auch 4.2.2.2.), eine Reduktion, in der für Selbstüberredungsprozesse wenig Raum bleibt.

Demgegenüber könnte sich auch eine konträre Depolarisierungstheorie auf die bereits von Tesser (zusammenfassend 1978, cf. 8.4.) herausgearbeitete Assimilation eigengenerierter Kognitionen mit "persuasiven Argumenten" und "Partialinformationen" berufen. Auf die ursprünglich

nicht intendierte Verwandschaft der Erklärungshypothese mit dem Ansatz von Vinokur & Burnstein (1978) ist an geeigneter Stelle bereits hingewiesen worden. Nachfolgend soll ausgeführt werden, inwiefern der zentrale Begriff der Theorie der persuasiven Argumente, das heißt die Anleihe der Idee einer kontroversen Gedanken-, Argumenten- oder Informationsgrundlage, im Rahmen einer modifizierten Theorie der Informations-Integration die eingehende Analyse des Depolarisierungsprozesses ermöglicht.

14.1.1. Die Unsicherheit als Komponente der Informationsintegration

Wenn das Einstellungsobjekt als Sonderfall eines zu beurteilenden Gegenstandes angesehen wird, lassen sich zahlreiche methodisch-empirische Inkonsistenzen - darunter nicht zuletzt die kommentierte Fehlübereinstimmung zwischen globalen und Erwartungs-Wert-Einstellungen (cf. 11.2.4.2.) - reduzieren, wenn anstatt von den gängigen "Ein-Ebenen"-Konzeptionen der Einstellung von einem "Zwei-Ebenen-Modell der Informationsintegration" (Günther, 1981) ausgegangen wird. Zudem vermag dieser Ansatz über das Spektrum der mit der klassischen Theorie der Informations-Integration vereinbaren Evidenzien hinaus auch diskrepanzbedingte Abwertungsprozesse zu erklären : Sofern der Urteilende neu eingehende Informationen von dem bisherigen Wissen über den Urteilsgegenstand dissoziiert, ein Globalurteil allein auf der Grundlage der neuen Information bildet und dieses neue Urteil als zu diskrepant in seiner Ablehnungsregion lokalisiert, bleibt die neu hinzugekommene Information wirkungslos. Da als antezedente Bedingungen solchen Urteilsverhaltens motivationale Determinanten genannt werden, stellt die "dissoziierende Übersetzung" eine alternative, rein kognitive Erklärung der bislang zum Teil ausgegrenzten Befunde dar, die laut Petty, Cacioppo & Goldman (1981, cf. 8.3.2.) auf dem "peripheren Überredungsweg" anzusiedeln seien und als das Ergebnis einer wenig elaborierten Informationsverarbeitung verstanden werden.

Von entscheidender Bedeutung in dem hier interessierenden Zusammenhang ist allerdings, daß das Zwei-Ebenen-Modell über die systematische Berücksichtigung der Urteilsunsicherheit in der polarisierungszentrierten Theorie der Informations-Integration die konzeptuelle Grundlage für das Verständnis des Depolarisierungsprozesses schafft.

14.1.1.1. Die Extremheit globaler Urteile

Vereinfachend besagt das Modell, daß zwischen einer Ebene spezifischer Kognitionen von Merkmalen des Beurteilungsgegenstandes und einer Ebene der integrativen Gesamtbeurteilung zu unterscheiden sei. Wesentlich ist hierbei, daß, vermutlich in Weiterentwicklung einer Annahme der Theorie der persuasiven Argumente, "die kognizierten Objektattribute als eine Stichprobe aus der Gesamtmenge tatsächlicher Merkmale des Beurteilungsgegenstandes" (Günther, 1981, S.16, Originalhervorhebung) wahrgenommen werden. Miteinander verknüpft sind diese beiden Beurteilungsebenen über eine Rückschluß-Beziehung, in der aus dem Gesamturteil auf das Vorhandensein eines spezifischen Objektmerkmals geschlossen wird sowie über eine, traditionellem integrationstheoretischen Verständnis entsprechende und im interessierenden Zusammenhang wesentliche Inferenz-Beziehung.

Als Inferenzurteile beruhen Globalurteile "auf der Zusammenfassung multipler, spezifischer, dem Urteilenden zugänglicher Information über den Urteilsgegenstand" (Op. cit., S.18). Anders als in der Formulierung Andersons bestimmt sich der Ausprägungsgrad oder die Extremheit des Gesamturteils aber nicht allein aus dem Durchschnitt der herangezogenen spezifischen Informationen : Als zweite Integrationskomponente wird grundsätzlich die Unsicherheit, mit der die urteilsbestimmende Informationsmenge behaftet ist, berücksichtigt.

Quantitativ definiert nimmt die Unsicherheit des Globalurteils, der ein extremheits-mindernder Effekt zugeschrieben wird, mit dem Umfang des verfügbaren Wissens ab, mit der inneren Widersprüchlichkeit der Information sowie dem (mutmaßlichen) Umfang unbekannter gegenstandsbezogener Information jedoch zu.

14.1.1.2. Der "Set-Size"-Effekt aus kybernetischer Perspektive

Auf dieser konzeptuellen Grundlage wird das empirische Phänomen des "Set-Size"-Effektes neuinterpretiert. Dieser Effekt besagt, daß "die Erhöhung der Anzahl identischer Partialinformationen über einen Urteilsgegenstand (meist eine Person) zu einer negativ beschleunigten Zunahme der Extremheit des Gesamteindruckes führt; wenn also 1, 2, ...n Eigenschaften über eine Person zur Kenntnis gebracht werden, die allesamt mäßig positiv sind, so wird das Gesamturteil über diese Person zunehmend positiver, der Anstieg wird jedoch mit jeder neu hinzukommenden Information geringer" (Günther, 1981, S.35, Hervorhebung hinzugefügt). Anstatt daß sich dieser den Mittelungsregeln zuwiderlaufende Effekt aus der wenig einsichtigen und folglich allgemein kritisierten Mittelung des "ursprünglichen Eindruckes" und der neu hinzukommenden Evidenz ergibt (cf. Anderson, 1981, S.375), führt die Mittelung der Evidenz und des Informationsdefizites dazu, daß bei zunehmendem verfügbarem Wissen das Gewicht des Defizites abnimmt.

Mithin kann, mathematisch begründbar (cf. Op. cit., S.36), vertreten werden, daß unter sonst gleichbleibenden Bedingungen mit zunehmender Informiertheit die Urteilsicherheit steigt. Die direkte empirische Konsequenz ist, daß der Stichprobenumfang sich positiv auf die Urteilsextremheit auswirkt.

Aus einer leicht veränderten Perspektive ließe sich diese Neuinterpretation des "Set-Size"-Effektes ihrerseits weiterentwickeln. Grundlage für die Berücksichtigung des Defizites im Zwei-Ebenen-Modell ist nämlich, daß anders als bei Vinokur & Burnstein (1978) die berücksichtigte Information nicht nur objektiv gesehen eine Stichprobe des insgesamt existierenden gegenstandsbezogenen Wissens darstellt, sondern auch subjektiv als solche vom Urteilenden wahrgenommen wird : Wenn er weiß, daß er nur einen Bruchteil der relevanten Information berücksichtigt, weiß er implizite gleichzeitig, daß er eine gewisse Informationsmenge nicht in Betracht zieht. Unterstellt man ferner, daß die existierende Information insgesamt als endlich wahrgenommen wird, ergeben sich gleichsam zwei Mengen : die berücksichtigte Information und das komplementäre Informationsdefizit. Auf dieser Basis ist evident, daß bei

steigender Informiertheit das Defizit quantitativ gesehen abnimmt : Es werden immer weniger Elemente der endlichen gegenstandsbezogenen Information nicht berücksichtigt.

In Termini der kybernetischen Informationstheorie (Shannon & Weaver, 1949; cf. auch Attneave, 1958) ist dies gleichbedeutend mit der Hypothese, daß die Unsicherheit, mit der die nächste neu hinzukommende Information als nächstes Ereignis behaftet ist, abnimmt : Ein Ereignis ist um so unsicherer, je mehr alternative Ereignisse an seiner Stelle stattfinden können. Diese bislang mit dem Zwei-Ebenen-Modell durchaus vereinbare informationstheoretische Übersetzung ermöglicht, das psychologische Gewicht neu hinzukommender Informationen aus ihrem Informationswert zu erschließen. Tatsächlich läßt sich demonstrieren, daß der Informationswert einer Einheit eine Funktion[13] der von ihr reduzierten Unsicherheit ist : Je sicherer das Ereignis, desto geringer sein Informationswert.

Wenn man diese kybernetische Gesetzmäßigkeit auf die in Frage kommenden psychologischen Prozesse übertrüge, ließe sich die negative Beschleunigung der Urteilspolarisierung im "Set-Size"-Effekt daraus erklären, daß, bedingt durch ihren abnehmenden Informationsgehalt, jede neu hinzukommende Information ein immer geringeres psychologisches Gewicht hätte. Die Konsequenz wäre einerseits, daß das Gewicht der Residualunsicherheit stetig abnimmt, womit die zweite Mittelungskomponente, die zur integrationstheoretischen Beschreibung des "Set-size"-Effektes unabdingbar ist, gegeben wäre. Diese Konzeption einer Gewichtsverschiebung von der Defizitskomponente hin zur Informiertheitskomponente impliziert indessen auch, daß das Gewicht der berücksichtigten Information in dem Maße steigt, wie das Gewicht des Defizites abnimmt. Eine solche Zunahme des Gewichtes der berücksichtigten Information wird aber ausdrücklich als mit dem Zwei-Ebenen-Modell vereinbar bezeichnet (cf. Günther, 1981, S.36), so daß die informationstheoretische Prozeß-Analyse als Explizierung des Modells verstanden werden könnte.

---

[13] $H = \text{Sigma}_{i=1}^{n}\ p_i \times \log_2 p_i$ (nach Peterfalvi, 1974, S. 27)

14.1.2. Die Struktur kontroverser Objekte

Obwohl darauf hingewiesen wird, daß wenig extreme Urteile zwar auf der Grundlage konsistenter nichtextremer Merkmale des Beurteilungsgegenstandes, aber auch "bei stark widersprüchlicher Evidenz, bei geringem erlebtem Wissensumfang sowie bei hoher Komplexität des Urteilsobjektes gebildet werden können" (Günther, 1981, S.28) und daß die Informationenstichprobe, auf der das Urteil basiert, unter anderem "von der Struktur des Beurteilungsgegenstandes" abhängig ist (Op. cit., S.18), wird wie in allen wesentlich auf Ergebnissen der Eindrucks- und Urteilsbildungsforschung gestützten Ansätzen der Fall kontroverser Einstellungsobjekte im Zwei-Ebenen-Modell nicht berücksichtigt.

Bei Gültigkeit der eben referierten Prämissen ist nichtsdestoweniger unmittelbar einsichtig, daß ein Urteil beziehungsweise eine Einstellung schon aufgrund der Unsicherheitskomponente weniger extrem werden und mithin depolarisieren müßte, wenn :
1. die Urteilsgrundlage widersprüchlich ist;
2. der Urteilende zur Annahme Anlaß hat, ihm sei ein erheblicher Anteil gegenstansrelevanter Information nicht bekannt.

14.1.2.1. Widersprüchlichkeit des Materials und Ausprägung der Einstellung

Bei kontroversen Einstellungsobjekten ist per definitionem die verfügbare einstellungsrelevante Information, in Termini des Ansatzes von Vinokur & Burnstein (1978) der kulturell vorhandene Argumentenpool, heterogen oder kontrovers in dem Sinne, daß er sowohl positive als auch negative gegenstandsbezogenen Information enthält.

Wenn die inhärente Widersprüchlichkeit der Informationsgrundlage tatsächlich extremheitsmindernden Einfluß hat, wäre zu erwarten, daß zu kontroversen Objekten generell moderate Ratings abgegeben werden.

Eine empirische Bestätigung dieser Annahme ließe sich aus der Forschung Linvilles (1982, cf. 8.4.2.1.) gewinnen, die bei differenzierter - widersprüchlicher - Personenwahrnehmung interindividuell weniger extreme Urteile berichtet.

Auf die intraindividuelle Dynamik des Einstellungswandels übertragen könnte bei zunehmender Informiertheit über ein kontroverses Objekt eine leichte Depolarisierung der ursprünglichen Einstellung vorhergesagt werden. Tatsächlich erhöht sich mit jeder neu hinzukommenden widersprechenden Information die Urteilsunsicherheit stetig. Gleichzeitig jedoch ist mit dem konträren Effekt zu rechnen, insofern jede zusätzliche Information das Defizit abträgt und dementsprechend die Sicherheit erhöht. Legt man zugrunde, daß sich die Widersprüchlichkeit stärker auswirkt als der Stichprobenumfang, ergibt sich aus der Differenz die Vorhersage einer leichten Verminderung der Extremheit der Einstellung.

14.1.2.2. Die Informationserwartungs-Hypothese

In direktem Widerspruch zu obigen Ausführungen steht indessen die in der referierten Forschung hinreichend dokumentierte Tatsache, daß gegenüber kontroversen Einstellungsobjekten ohne weiteres extreme Positionen eingenommen werden.

Zur Vereinbarung dieses Datums mit der Widersprüchlichkeitsannahme des Zwei-Ebenen-Modells könnte einerseits argumentiert werden, daß der einstellungsrelevante Pool sich zwar kulturell aus widersprechenden, für den individuellen Urteilenden aber aus einheitlichen Kognitionen zusammensetzt, wobei Prozesse der selektiven Informationsaufnahme (cf. Festinger, 1957; cf. auch Kleinhesselink & Edwards, 1975 und Lowin, 1967, 1969) von Bedeutung sein könnten.

Eine tatsächliche Unkenntnis jeglicher einstellungskonträrer Information ist indessen bei hochaktuellen Themen wenig wahrscheinlich. Dies verleiht der bereits im Rahmen der Erklärungshypothese (cf. 13.1.4.) ausgeführten Spekulation über die relative Salienz der verfügbaren Kognitionen zusätzliche Überzeugungskraft. Ohne weiteres wäre nämlich ein extremes Rating integrationstheoretisch nachzuempfinden, wenn trotz heterogener Zusammensetzung des individuell verfügbaren Wissens die

Einstellung auf der Grundlage einheitlicher unterstützender Information gebildet würde, weil bei geringer Suchtiefe überwiegend die salienteste, einstellungskonforme Information abgerufen würde.

Zur Übereinstimmung mit den referierten Annahmen des Zwei-Ebenen-Modells muß allerdings eine weitere Unterscheidung eingeführt werden. Wäre sich der Einstellungsträger der Oberflächlichkeit dieser Wissensbereitstellung bewußt, müßte die damit verbundene extremheitsmindernde Defizitwahrnehmung in der Logik des Modells zumindest die beliebten Standpunkte "vorbehaltlos dafür" beziehungsweise "uneingeschränkt dagegen" verhindern. Da dies nachweislich nicht der Fall ist, könnte relativierend angenommen werden, daß Individuen bei der Urteilsbildung allgemein davon ausgehen, sie würden den Sachverhalt zufriedenstellend wahrnehmen. Mit anderen Worten wäre das Informationsdefizit für gewöhnlich nicht salient, es sei denn, bestimmte situative Gegebenheiten weisen den Urteilenden besonders auf das Defizit hin. Ein solcher situativer Hinweis würde sich zum Beispiel aus dem bewußt vorzeitigen Abbruch des Informationsabrufungsprozesses, etwa unter Zeitdruck, ergeben. Vor allen Dingen aber wäre für den Urteilenden aus dem etwaigen späteren Hinzukommen zusätzlicher Information unwiderleglich zu schließen, daß er bei einem früheren Urteil nicht die gesamte gegenstandsbezogene Information berücksichtigt hat.

Mit Hilfe dieser Annahmen wäre zumindest der empirische Fall, in dem zu einem kontroversen Objekt ein extremes Rating abgegeben wird, dahingehend interpretierbar, daß der Einstellungsträger sich bei der Informationsintegration auf homogenes, als erschöpfend wahrgenommenes Material stützt und infolgedessen sein Urteil mit größter Sicherheit erläßt.

Für einen solchen Einstellungsträger tendiert aus informationstheoretischer Sicht die Wahrscheinlichkeit, als nächstes eine widersprechende Information abzurufen oder dargeboten zu bekommen, gegen Null. Entsprechend hoch ist der Informationswert der ersten kognizierten widersprechenden Information.

Gegenüber der zuvor beschriebenen Dynamik, in der der Einstellungsträger in Kenntnis der heterogenen Informationsgrundlage von vornherein von einer moderaten, Widersprüchlichkeit und Defizit berücksichtigenden

Position ausgeht, böte dieses Konstrukt der Informationserwartung die Grundlage für eine drastische Einstellungsdepolarisierung. Verglichen mit seinem bisherigen Kenntnisstand würde für den Einstellungsträger plötzlich sein reales Informationsdefizit salient; zudem könnte das Gewicht der "überraschenden", ersten widersprechenden Kognition in Relation zu ihrem Informationsgehalt als erheblich veranschlagt werden.

In weiterer Analogie zu den Ausführungen, die zur Erklärung der Polarisierung im "Set-Size"-Effekt vorgeschalgen wurden, könnte mit einer kontinuierlichen Verlangsamung des Depolarisierungsprozesse gerechnet werden. Im Anschluß an den "Überraschungseffekt" müßte nämlich die subjektive Erwartung, als nächstes eine widersprechende Information abzurufen beziehungsweise dargeboten zu bekommen, beträchtlich steigen, was zu einer stetigen Abnahme des Informationswertes und mithin des Gewichtes jeder neu hinzukommenden widersprechenden Information führen müßte. Außer daß weitere widersprechende Informationen also immmer weniger zur Vergrößerung der wahrgenommenen Widersprüchlichkeit beitrügen, würde auch die nunmehr bewußte kontinuierliche Abnahme des Informationsdefizites der Einstellungsdepolarisierung entgegenwirken, womit der Bereich der zuvor beschriebenen, von vornherein unsicheren moderaten Einstellung erreicht wäre.

14.1.3. Empirische Applikationen der Informationserwartungs-Hypothese

So spekulativ dieses Konstrukt eines "Überraschungseffektes" auch anmuten mag, liefert es mehr als nur eine Erklärung der zur Datenbeschreibung erforderlichen Annahme einer Übergewichtung der Proargumente im einstellungskonträren Fall und vice versa (cf. 12.1.). Nachfolgend wird ausgeführt, daß sich damit auch ein Verständnis von Trainings- und Vorwarnungseffekten skizzieren ließe, das ohne den Gegenargumentationsbegriff auskommt (14.1.3.2.). Zunächst soll jedoch mit Hilfe der vielfach angesprochenen Interaktion zwischen Ablenkung und Involviertheit die mittelbare empirische Überprüfbarkeit der Informationserwartungs-Hypothese veranschaulicht werden.

14.1.3.1. Die Involviertheitsproblematik

Sofern im Überredungsprozeß der Umfang gegenstandsbezogenen Wissens, sei es über die extern dargebotene Information, sei es über die Mobilisierung zusätzlicher abgespeicherter Kenntnisse, zunimmt, wäre eine direkte Konsequenz der vorausgegangenen Überlegungen, daß Variablen, die wie die Ablenkung den Prozeß der Wissensbereitstellung intensivieren, sich in Abhängigkeit von der Extremheit der ursprünglichen Einstellung unterschiedlich wirksam zeigen sollten.

Mit anderen Worten müßten Ablenkung und Einstellungsextremheit dahingehend interagieren, daß die Ablenkung bei radikalen Einstellungsträgern einen starken Depolarisierungsprozeß in Gang setzen sollte, da sie die Berücksichtigung eines größeren Informationsumfanges ermöglicht, was die Wahrscheinlichkeit eines "Überraschungseffektes" erhöht; bei moderaten Einstellungsträgern wäre hingegen mit einem nur geringen Ablenkungseffekt zu rechnen, weil aufgrund der bereits bekannten heterogenen Struktur des einstellungsrelevanten Materials die Zunahme des berücksichtigten Informationsumfanges nur geringe Auswirkungen zeigt.

Bemerkenswert an dieser, empirisch mühelos überprüfbaren Vorhersage ist die totale Äquivalenz des zu erwartenden Datenmusters mit dem Ergebnis, das für die gleichzeitige Variation von Ablenkung und Involviertheit in Experiment IVa beobachtet wurde. (cf. 12.2.).

Es ist im vorangegangenen absichtlich nicht besonders darauf hingewiesen worden, daß seit der Zurückweisung der motivational fundierten Gegenargumentations-Hypothese und der Umdeutung der Ablenkung in einen Aktivierungseffekt keinerlei Erklärung mehr für diese in der Literatur als bedeutsam hingestellte Interaktion verfügbar war. Dieser Mangel erscheint um so mißlicher, als mit Experiment IVa ebendiese Interaktion eine gewisse empirische Validierung erfuhr.

Demgegenüber soll nunmehr die Hypothese vertreten werden, daß die Interaktion zwischen Ablenkung und Involviertheit allgemein auf die vorhergesagte Interaktion zwischen Ablenkung und Extremheit zurückzuführen ist : Tatsächlich sind Involviertheit und Einstellungsextremheit in hohem Maße konfundiert. Die dahingehende Annahme Sherifs (Sherif & Hovland, 1961; Sherif & Sherif, 1968) läßt sich anhand der Beobachtung, daß in Experiment IV Involviertheitsgrad und Absolutbetrag

der Vortesteinstellung positiv und hoch korrelierten (r = + 0,65 , FG = 46 , p kleiner .001), trotz der veränderten Involviertheitsdefinition auf das verwendete Paradigma übertragen.

Aus dieser Sicht wäre zum Auftreten des Ablenkungseffektes nicht länger erforderlich, daß stark involvierte Rezipienten zur Konstruktion besonders vieler Gegenargumente motiviert sind, sondern vielmehr, daß die Versuchspersonen mit maximaler subjektiver Sicherheit eine extreme Vortesteinstellung bilden.

Dafür, daß nicht die psychologisch voraussetzungsreiche Involviertheit, sondern die mehr inzidentelle subjektive Sicherheit den Einfluß der Ablenkung qualifiziert, spräche, daß ein wahrhaftig hoher Involviertheitsgrad für die im Ablenkungexperiment allgemein verwendeten Themen fundiertermaßen bezweifelt werden kann.

Zum einen konnte bis auf den heutigen Tag nicht nachvollzogen werden, daß Waldabgabe, 35-Stunden-Woche oder schlimmer noch die Studiengebührenerhöhung das "zentrale Selbst" (Eagly & Manis, 1966, cf. 7.2.3.2.) der behandelten Studenten wahrhaftig tangiert.

Aussagekräftiger ist in diesem Zusammenhang die Beobachtung, daß Personen, für die auf Ratingskalen Abrüstungs- und Umweltschutzfragen "persönlich sehr wichtig" waren (Experimente II und III), unter anderem mehrheitlich nicht wußten, daß Messerschmitt-Bölkow-Blohm Rüstungsgüter produziert und des weiteren relevante Informationsquellen wie Herrn Professor Carl-Friedrich von Weizsäcker oder den Umweltbericht "Global 2000" ebensowenig kannten wie dies für Personen, für die solche Themen "persönlich" weniger "wichtig" waren, der Fall war (Erhebung III). Um nicht in die Problematik des Zusammenhanges zwischen Einstellung und (Informations-)Verhalten eingehen zu müssen, scheint angesichts der zwingenden, unter Sozialpsychologen weit verbreiteten Annahme, daß Involviertheit mit Informiertheit beziehungsweise Vorwissen einhergeht, naheliegend, daß Involviertheitsskalen zu sozial erwünschten Ratings verleiten, was wegen der Werthaltungen der behandelten Population zur drastischen Überschätzung des realen Involviertheitsgrades führt. Akzeptiert man, daß die untersuchten Teilnehmer im Grunde vermutlich nur mäßig involviert waren, wäre zumindest das Datenmuster des Experimentes IVa auf die Einstellungsextremheit, und nicht auf die Involviertheit, zurückzuführen.

Diese "theoriengeleitete" Umdeutung der Interaktion zwischen Ablenkung und Involviertheit ließe sich in einem praktisch zwar schwer realisierbaren, aber nichtsdestoweniger unzweideutigen dreifaktoriellen Versuch überprüfen, in dem über die Ablenkung hinaus auch der Involviertheitsgrad und die Extremheit der ursprünglichen Einstellung variiert würden.

Unbeschadet des Ergebnisses eines solchen Experimentes wäre in diesem Zusammenhang noch daran zu erinnern, daß in der Untersuchung von Allyn & Festinger (1961, cf. 5.1.2.), die die Ablenkungsdiskussion initiierte, der insgesamt nicht signifikante Ablenkungseffekt sich schießlich bei Versuchspersonen mit extremen Vortesteinstellungen nachweisen ließ, nachdem die Einstellungsextremheit - untheoretisch - als Unterscheidungskriterium herangezogen worden war.

14.1.3.2. Widerlegungstraining und Vorwarnungseffekt

Kurz zu umreißen bleibt schließlich, daß die Informationserwartungs-Hypothese den Begriff der Widerstandsmotivation nicht nur in der Ablenkungsthematik im engeren Sinne vorteilhaft ersetzen könnte.

Es ist referiert worden, daß Lundy, Simonson & Landers (1967, cf. 7.3.4.) den "ablenkenden" Charakter irrelevanter Furcht mit Hilfe einer "Impf"-Manipulation sensu McGuire (1964) zu demonstrieren suchten. Weil eine Furchtinduktion, die nach dem Widerlegungstraining erfolgte, die Überredungsresistenz kaum minderte, die Induktion dagegen, die vor der Darbietung abgeschwächter, sofort widerlegter Attacken gegen den medizinischen Gemeinplatz ergang, sich als überredungsförderlich erwies, schlossen die Autoren, daß die ablenkende Furcht die Effizienz des Trainings untergrabe. Sofern eine solche Behandlung theoretisch zum Gegenargumentieren anregen soll, die Konstruktion von Gegenargumenten unter ablenkenden Bedingungen wegen des denkinhibitorischen Kapazitätseffektes der Ablenkung beträchtlich behindert wird, war diese Argumentation unschwer nachzuvollziehen.

Obwohl ein wahrhaftig ablenkender Einfluß von Aktivierungsinduktionen, wie anschließend zu sehen sein wird, durchaus integrierbar erscheint, ließe sich dieser Befund auch anhand der Informationserwartungs-Hypothese erklären.

In diesem Zusammenhang ist nämlich bezeichnend, daß medizinische Gemeinplätze beziehungsweise kulturelle Selbstverständlichkeiten per definitionem Einstellungen begründen, die mit größter Sicherheit vertreten werden. Anstatt daß ihre Überredungsanfälligkeit im Normalfall daherrührt, daß sie aus Mangel an Validierungsmotivation auf keine Verteidigungspraxis zurückblicken, wäre alternativ denkbar, daß ihr geringer Widerstand eine direkte Konsequenz des mit der ersten widersprechenden Information verbundenen "Überraschungseffektes" ist.

Weil das Widerlegungstraining darin besteht, daß die widersprechende Information sofort zurückgewiesen wird, ist kaum wahrscheinlich, daß Prozesse der Informationsintegration erfolgen : Eine unmittelbar mit Abwertungs- beziehungsweise Dissoziationshinweisen assoziierte Information ist schon aus rationalen Gründen nicht integrierbar. Entsprechend bliebe die unsicherheitsbedingte Depolarisierung, gleichsam "abgefangen", weitgehend aus. Nichtsdestoweniger bringt die "Impf"-Kommunikation den Rezipienten zur Kenntnis, daß es Widerspruch zu dem vormals einseitig geglaubten Objekt gibt. Im Wissen um diese Strukturinformation haben die nachfolgenden, widersprechenden Informationen der persuasiven Kommunikation eine weitaus größere Ereignis-Wahrscheinlichkeit, als dies für den Widerspruch zu einem einseitigen Gegenstand der Fall gewesen wäre : Wie bei ursprünglich moderaten Einstellungen vermag die einstellungskonträre Kommunikation nur mehr über die leichte Erhöhung der inneren Widersprüchlichkeit der bereits als kontrovers wahrgenommenen Informationsmenge zu agieren.

Der Befund von Lundy und Mitarbeitern ließe sich infolgedessen dahingehend auslegen, daß eine Aktivierung, die nach Bekanntwerden der kontroversen Struktur des Objektes induziert wird, als Intensivierung der Informationsaufnahme den von vornherein "gebremsten" Depolarisierungsprozeß ebensowenig merklich wiederzubeschleunigen vermag, wie die Ablenkung schwach involvierte Individuen mit moderaten Einstellungen entscheidend mehr "verunsichert", als sie es ohnehin schon sind (Experiment IVa). Erfolgt die Aktivierung vor dem Widerlegungstraining, ist die "Überredungsresistenz" vergleichsweise geringer; dieser - bei Lundy und Mitarbeitern (1967) nicht ganz signifikante - Effekt entspricht im Ausmaß durchaus der zusätzlichen Depolarisierung, die schon deshalb zu erwarten ist, weil die betreffenden Versuchspersonen über eine längere Zeit in aktiviertem Zustand dem kritischen Thema ausgesetzt sind. Dafür,

daß die bedeutende, überraschungsbedingte Depolarisierung auch in diesem Fall wegen der Assoziation von Abwertungshinweisen nicht erfolgt, spricht der geringe, knapp signifikante Unterschied mit den " geimpften" nichtaktivierten Kontrollpersonen (cf. Lundy et al., 1967, S.45, 5,21 vs. 3,99 auf einer 15-Punkte-Skala, Kontrast p kleiner .01).

In diesem Zusammenhang bleibt schließlich zu bedauern, daß Erkenntnisse über die eventuelle Interaktion von Ablenkung und Vorwarnung nicht mit der gebotenen Schlüssigkeit vorliegen (cf. 5.1.2.).

In der bisherigen Logik wäre nämlich anzunehmen, daß die Vorwarnung, weit entfernt davon, eine unauffindbare Motivation zum Gegenargumentieren zu fördern, lediglich den Informationswert der nachfolgenden Kommunikation im Sinne der Informationstheorie mindert : Infolge der Vorwarnung wird zutreffenderweise mit der Darbietung einstellungskonträren Materials gerechnet. Aus der entsprechend geringeren induzierten Unsicherheit ließe sich die Überredungsresistenz bei Thema-Standpunkt-Vorwarnungen (z.B. Apsler & Sears, 1968; Freedman et al., 1965; Hass & Grady, 1975; Petty et al., 1977) sowie Überredungsabsichts-Vorwarnungen (z.B. Hass & Grady, 1975; Holt & Watts, 1974; Petty et al., 1979a; cf. auch Kiesler & Kiesler, 1964) und Vorwarnungen über Thema, Standpunkt und Absicht der Kommunikation (z.B. Dean et al., 1971) mühelos erklären. Auch die Interaktion mit der Involviertheit (z.B. Apsler & Sears, 1968; Petty et al., 1979a; cf. auch Cialdini et al., 1976 und McGuire et al., 1965) könnte wiederum von der Einstellungsextremheit herrühren, sofern bei moderaten, auf widersprüchlichem Material basierenden Einstellungen die Erwartung einstellungskonträr Information von vornherein hoch ist, so daß die Vorwarnung bei schwach "involvierten" Rezipienten eine vergleichsweise geringere Informationserwartungsveränderung bewirkt.

Als reines Depolarisierungsagens, das nur die Wissensaktivierung intensiviert, müßte die Ablenkung aus dieser Sicht - analog ihrem Einfluß auf das mit einer Vorwarnung in informationstheoretischer Hinsicht vergleichbare Widerlegungstraining - die Überredungsresistenz vorgewarnter Rezipienten nur gering vermindern, so in etwa wie es von Freedman und Sears (1965, cf. 5.1.2.) berichtet wird. Die vollständige Aufhebung des Vorwarnungseffektes, die Watts & Holt (1979, ibid.) vertreten, ließe sich dagegen mit der Informationserwartungs-Hypothese nicht belegen.

Eine valide empirische Untermauerung letzteren Befunds würde infolgedessen die qualitative Aktivierungsinterpretation in Anspruch nehmen, die im zweiten Teil dieses Kapitels ausgeführt wird.

14.1.4. Eine einstellungstheoretische Synthese

Nachdem die empirische Bedeutung der Annahmen, die zuletzt aus dem Zwei-Ebenen-Modell abgeleitet worden sind (cf. 14.1.2.), soeben veranschaulicht wurde, wird abschließend eine Synthese mit den aus Anlaß der Beschreibung des Depolarisierungsprozesses (cf. 8.4.2.2.) und der Erklärungshypothese (cf. 13.1.) angestellten Überlegungen versucht.

14.1.4.1. Definition der Einstellung

In leichter Abwandlung der Annahmen Andersons (1981) und Tessers (1978) soll demnach vorgeschlagen werden, daß die Einstellung als Ergebnis der Integration sämtlicher momentan salienter objektrelevanter Kognitionen zu betrachten wäre.

14.1.4.2. Zum Ursprung der Kognitionen

Über die Herkunft solcher Kognitionen ist die auf extern dargebotene Informationen zentrierte Integrationstheorie verständlicherweise wenig explizit. Nicht unvereinbar scheint jedoch, in Weiterentwickung des Ansatzes Greenwalds (1968, 1970) als Inhalt solcher Kognitionen sowohl eine "kognitive Reaktion" zu postulieren, in der eine kognizierte Information mit einer subjektiven Bewertung assoziiert ist und die als solche eine bewertende Interpretation extern gewonnenen Wissens darstellt, wie auch durch logische schlüsse abgeleitetes, "eigengeneriertes" Material, das als bewertete interne Interpretation anzusehen wäre (cf. 13.7.2.3.).

Anhaltspunkte für eine nicht subjektiv modifizierte Übernahme des objektiven Inhalts extern gewonnener Kenntnisse im Sinne einer "rationalen" Informationsverarbeitung wie sie zum Beispiel Wyer (1974) befürwortet, ergaben sich dementgegen nicht[14].

14.1.4.3. Von relativen Assoziationsstärken

Erstmals in gravierender Abweichung von der Integrationstheorie könnte bezweifelt werden, ob die "molar unitization" oder der Prozeß, wonach die ursprüngliche Einstellung als skalierte und gewichtete Information wie jede andere auch zusammen mit der zusätzlichen Information in ein neues Urteil eingeht (Anderson, 1981, S.375, cf. 8.2.2.), eine psychologische Realität darstellt. Abgesehen von vermutlich realen mathemathisch-logischen Bedenklichkeiten kann nur mit Mühe nachempfunden werden, daß sich ursprüngliche Globaleinstellungen, die man nach vollzogenem Einstellungswandel auch nach vergleichsweise kurzer Versuchsdauer für gewöhnlich weitgehend falsch erinnert (cf. Nordström, Nordström & Sandell, 1981), über längere Zeiträume hinweg mit der integrations-gebührlichen Präzision abrufen lassen; ferner lehrt die Erfahrung, daß von Personen, die sich ihrer früheren Einstellung in solchem Maße bewußt wären, zumindest im einstellungskonträren Paradigma wenig Veränderungsbereitschaft zu erwarten sein dürfte (cf. 13.7.1.).

Aus dieser Sicht erscheint vertretbar anzunehmen, daß die Einstellung durch die Integration der gerade salienten Kognitionen jedesmal von Grund auf neu gebildet wird. Die Implikation dieser Annahme wäre jedoch, daß die Einstellung, wie Tesser (1978) es ausführt, als zeitlich nahezu beliebigen Variationen unterworfen verstanden werden müßte, womit man in direkten Widerspruch zu sämtlichen Einstellungstheorien sowie zum "introspektiven" Einstellungsverständnis geriete.

---

[14] Über den Inhalt der aufgelisteten Gedanken hinaus wären hier die Ergebnisse der Kommunikatorsituierung ("Diskrepanzskala, cf. Item S01 des Fragebogens), des Rezeptionstests, der Glaubhaftigkeits- und Widerlegbarkeitswahrnehmungen sowie mancher Darbietungsüberprüfung (z.B. Item D02 "informationsarm/informativ") anzuführen (cf. Anhang).

Entsprechend bemerkenswert ist, daß eine gewisse Stabilität der Einstellung sich trotz radikaler Neu-Integration mit dem zur Datenbeschreibung ohnehin notwendigen Postulat der relativen Salienz einstellungsrelevanter Kognitionen begründen ließe. Ginge man von einer solchen Salienzhierarchie aus, wäre nämlich per definitionem gewährleistet, daß die salientesten, unmittelbar evozierten Kognitionen auch bei oberflächlichster Such- oder Abruftiefe in das Gesamturteil eingehen. Insofern könnten diese unmittelbar salienten Kognitionen auch bei einer von Grund auf neu gebildeten Einstellung den Kern einer relativ beständigen Standardeinstellung des Individuums zum betreffenden Objekt darstellen.

Zur Etablierung einer solchen Salienzhierarchie oder "Dominanz" könnten mehrere Mechanismen, am wahrscheinlichsten jedoch ein atheoretische Amalgam, führen.

1. Unproblematisch erscheint zunächst ein klassischer Lernprozeß im Sinne des Hovlandschen Überredungsmodells (cf. 7.1.1.3.), der eine theoretische Grundlage für die bevorzugte Salienz der chronologisch ersten, bei der primären Einstellungsbildung ursprünglich mit dem Objekt assoziierten Bewertungen böte.

Wenn die externe Darbietung des Reizthemas die vorhandenen einstellungsrelevanten Kognitionen evoziert, sind die originären Assoziationen den späteren gegenüber darin im Vorteil, daß sie als Merkmal-Bewertungs-Verbindungen n + 1 Mal häufiger mit dem Objekt zusammen kogniziert und mithin besser erlernt worden wären. Dieser Urvorteil könnte insofern entscheidend sein, als die Zahl der bestehenden Assoziationen die Bewußtseinsspanne rapide übersteigt, so daß in allen Reizsituationen, in denen nicht genügend Zeit zur Evozierung sämtlicher Kognitionen zur Verfügung steht, lediglich mit den am besten erlernten, "schnellsten" Merkmal-Bewertung-Komposita reagiert würde; die Folge wäre, daß die häufig übergangenen, späteren Assoziationen allmählich extingieren, während die "Urassoziationen" immer wieder aktiviert würden.

Auf einen solchen Lernprozeß könnte vielleicht die beklagenswerte subjektive Prägnanz des ominösen "ersten Eindruckes" zurückgeführt werden. In einstellungstheoretisch relevanterer Hinsicht ergäbe sich unter Umständen ein Ansatz, das Phänomen des sogenannten "Zurückschnappens"

der Einstellung (cf. Cialdini et al., 1976, 1981; cf. auch Kaplan et al., 1974) umzudeuten sowie die mangelhafte zeitliche Stabilität experimentellen Einstellungswandels (cf. 7.1.1.3.) anzugehen.

2. Unabhängig vom Zeitpunkt des Erlernens der jeweiligen Assoziationen könnten auch Verstärkungsprozesse bewirken, daß bestimmte Kognitionen relativ häufiger evoziert werden. Ist zum Beispiel der Einstellungsträger politisch links orientiert, wäre anzunehmen, daß er in seinem höchstwahrscheinlich ebenfalls links orientierten Bekanntenkreis eher mit der Kognition "die 35-Stunden-Woche baut die Arbeitslosigkeit ab" auf Beifall stoßen wird denn mit den ebenfalls gebildeten Assoziation "die 35-Stunden-Woche verteuert die Exporte". Auch hier führte die relative Äußerungshäufigkeit zur allmählichen Extinktion der "bestraften" Kognitionen.

Ein ähnlicher Verstärkungsprozeß könnte darüber hinaus auch intern vonstatten gehen, wenn man nicht zurückschreckte, trotz lerntheoretischer Gesamtausrichtung konsistenztheoretische Prinzipien heranzuziehen. Ginge man zum Beispiel von einem Bedürfnis nach kognitiver Konsistenz aus (u.a. Festinger, 1957), wäre die obige Arbeitslosigkeits-Kognition mit der übergreifenden Selbstdefinition "Ich bin progressiv" vermutlich konsonant und entsprechend "belohnend", die Export-Kognition dagegen dissonant und mithin "bestrafend".

Im Gegensatz zu Tesser (1978), der einen nicht weiter explizierten konsistenzgesteuerten Abrufungsprozeß postuliert, dem er offensichtlich die aktive Inhibition inkonsistenter Kognitionen zugrunde legt, soll hier die qualitative Steuerung der Abrufung von Kognitionen dahingehend definiert werden, daß stärkere Assoziationen für die Urteilsintegration zeitlich eher verfügbar wären als seltener abgerufene, schwächere Assoziationen. Als Ergebnis von Lern- und Verstärkungsprozessen ergäbe sich, daß die verschiedenen objektrelevanten Kognitionen unterschiedlich salient wären, wodurch die stärksten Assoziationen die Grundlage einer relativ beständigen Gesamtintegration darstellen könnten.

14.1.4.4. Polarisierung und Depolarisierung als Ergebnis tieferer Abrufungsprozesse

Zusammengefaßt wurde somit bisher vorgeschlagen, die Einstellung grundsätzlich als das Ergebnis der Integration sämtlicher momentan aktivierter Kognitionen über das Objekt zu definieren, wobei die Wissensbereitstellung bei stark assoziierten Reaktionen beginnt und zu immer loseren Verbindungen übergeht.

Aus dieser Sicht wäre die Unterscheidung zwischen Prozessen der Bildung und des Wandels von Einstellungen entbehrlich. Vielmehr stünde man prinzipiell einer Einstellungs-(neu)-bildung gegenüber, die theoretisch in zwei Phasen gegliedert werden könnte :

1. Der Abrufungsprozeß, in dessen Zuge die kognitive Grundlage der Einstellung allmählich bereitsgestellt würde;
2. Der Integrationsprozeß als Mittelung abgerufener skalierter und gewichteter Merkmale (bewertende Kognitionen über das Objekt), wobei der Zeitpunkt, an dem die Integration stattfindet beziehungsweise stattfinden muß, die zeitliche Dauer des Abrufungsprozesses und mithin dessen Suchtiefe bestimmen würde.

Als Abrufungsprozeß definiert wäre die "gedankliche Beschäftigung mit dem Einstellungsobjekt", die "kognitive Aktivität" oder das "Nachdenken" die unabdingbare antezedente Bedingung der Bildung oder des Wandels von Einstellungen.

Wenngleich der als Einstellungsneubildung konzeptualisierte Einstellungswandel keinen qualitativ distinkten Prozeß mehr darstellen würde, könnte er nichtsdestoweniger weiterhin in der Differenz zwischen zwei an zeitlich unterschiedlichen Augenblicken durchgeführten objektbezogenen Gesamtintegrationen isoliert werden. Vergleicht man nach dem Integrations-Ergebnis abschließend auch die Integrations-Grundlage, ergäbe sich in einem Moment Tn + 1 "Einstellungswandel" gegenüber dem Zeitpunkt Tn daraus, daß die in Tn +1 berücksichtigten Kognitionen inhaltlich und/oder zahlenmäßig mit der in Tn herangezogenen gedanklichen Grundlage nicht identisch sind.

Würden nämlich in Tn und Tn + 1 von Inhalt und Anzahl her strikt dieselben Kognitionen berücksichtigt, wäre in Termini des Ansatzes von Vinokur & Burnstein (1978) die Überlappung der beiden Stichproben vollständig; auch aus der Mittelungsregel der Informationsintegration wären unveränderte Einstellungen abzuleiten.

Gegenüber Tn könnten jedoch entweder dieselben Merkmale in ihrer wahrgenommenen Ausprägung (Skalenwert) beziehungsweise in ihrem Gewicht verändert worden sein; auch ist denkbar, daß in Abhängigkeit von der Reizsituation bei konstantem nominalem Stichprobenumfang unterschiedliche Merkmale des Objektes berücksichtigt werden. In diesen beiden, nur "inhaltlichen" Fällen würde die Bildung der neuen Einstellung als Durchschnitt der berücksichtigten Kognitionen gemäß dem klassischen Integrationsprozeß erfolgen.

Wenn verglichen mit der früheren Stichprobe weniger Kognitionen berücksichtigt würden, wären demgegenüber zwei Fälle zu unterscheiden :
1. Nimmt der Einstellungsbildende den Ausschluß einer Kognition willkürlich vor, wäre anzunehmen, daß er hierfür einen triftigen Grund hat. So könnte er zum Beispiel erfahren haben, daß eine früher berücksichtigte Information nicht zutrifft. Ein solcher Prozeß wäre über die Gewichtung gleich Null der betreffenden Information formalisierbar, so daß sich die neue Einstellung aus der Mittelung der übrigen Merkmale ergäbe, ohne daß ein Informationsdefizit empfunden würde.
2. Ist demgegenüber der Einstellungsbildende zur oberflächlichen Informationsintegration, etwa durch Zeitdruck, gezwungen, dürfte ihm das Informationsdefizit, das seine Einstellung behaftet, bewußt sein. Die in einem solchen Fall gebildete Einstellung scheint über die Zusammenwirkung der Durchschnittsbildung und der Unsicherheit beschreibbar, wobei dem wahrgenommenen Informationsdefizit in Anlehnung an das Zwei-Ebenen-Modell ein grundsätzlich depolarisierender Einfluß zukäme.

Herausragendes Moment der berichteten empirischen Ergebnisse ist indessen, daß die Zunahme des Stichprobenumfanges sich per se auf die Einstellungen auszuwirken scheint. Trivial wäre in dieser Hinsicht, daß unabhängig von der Zunahme des Umfangs der berücksichtigten Stichprobe auch deren Inhalt variieren kann - dieser Prozeß wäre wiederum über die klassisch-inhaltliche Informationsintegration anzugehen. Vorgeschlagen

werden soll vielmehr, daß eine eigenständige Wirkung der Zunahme der berücksichtigten Informationsmenge in Abhängigkeit von der wahrgenommenen Struktur des Einstellungsgegenstandes systematisch vorhergesagt werden kann.

Objektiv gesehen wären sämtliche denkbaren Beurteilungsgegenstände grundsätzlich als kontrovers zu betrachten, ein Postulat, das sich in seinem Relativismus auf die sophistische Tradition berufen könnte. Weil sich die Psycho-Logik indessen nicht an diesen weitgehend unbekannten philosophischen Grundsätzen orientiert, sind bei wenig anspruchsvollen Denkprozessen einseitige Beurteilungen nachweisbar.

1. Einen akademischen Sonderfall dürften diejenigen einseitigen Bewertungen darstellen, in denen sich die Einstellung auf eine einseitige kognitive Repräsentation des Objektes stützt. In diesem Fall bestünde der dem Individuum zur Verfügung stehende Kognitionenpool einheitlich aus Kognitionen derselben Polarität, das heißt aus ausnahmslos positiven beziehungsweise negativen Kognitionen. Die Zunahme der Anzahl berücksichtigter Kognitionen würde sich hier auf die Abrufung immer weiterer positiver beziehungsweise negativer Kognitionen beschränken, was über die Abnahme einer stetig verminderten Residualunsicherheit die Polarisierung der Einstellung zur Folge hätte (cf. 8.4.2.2.2.; cf. auch 7.3.5.).

2. Alternativ zu diesem zumeist im psychologischen Laboratorium konstruierten künstlichen Objekt wäre ferner zu berücksichtigen, daß ein Gegenstand temporär als einseitig wahrgenommen werden könnte, obwohl die kognitive Repräsentation des Objektes kontrovers wäre. Insbesondere bei oberflächlicher Abrufung, das heißt geringer Suchtiefe im Augenblick Tn, könnte die relative Dominanz einstellungskonformer Kognitionen dazu führen, daß die Einstellung zu einem kontroversen Objekt auf der Grundlage einseitiger Information gebildet würde. In dieser Eventualität wäre jedoch der relevante Kongnitionenpool des Einstellungsträgers konstitutiv zweiseitig. Fortschreitende Wissensmobilisierung würde mithin zur allmählichen Berücksichtigung widersprechender Kognitionen führen. In diesem Falle würde zwar die Zunahme der Informiertheit über die Reduzierung des wahrgenommenen Informationsdefizits in die Richtung der Einstellungspolarisierung weisen. Dieser sicherheitsförderliche Effekt könnte jedoch als minimal veranschlagt werden verglichen :

- mit dem erheblichen Niederschlag, den die zusätzliche Berücksichtigung einer zum Beispiel negativen Kognition auf einen vormals extrem positiven Mittelwert hätte;
- vor allen Dingen mit der drastischen Zunahme der wahrgenommenen inneren Widersprüchlichkeit des Materials, die sich aus der hohen Gewichtung der in Termini der Informationstheorie maximal informativen ersten widersprechenden Kognition ergäbe, die Urteilsunsicherheit entsprechend erhöhte und zur drastischen Depolarisierung der früheren Einstellung führte.

3. Würde schließlich das kontroverse Objekt im Augenblick Tn adäquat, das heißt mit divergenten Kognitionen repräsentiert, wäre im Zuge der Informationsaufnahme mit einer verlangsamten Depolarisierung zu rechnen. Auf den minder extremen urspünglich zum Beispiel positiven Mittelwert würde sich eine zusätzliche negative Kognition vergleichsweise gering auswirken; auch bestünde keine Grundlage für den informationstheoretischen "Überraschungseffekt", während mit zunehmender Informationsmenge die Urteilssicherheit andererseits weiterhin anstiege.

Weil sie in der Abrufung zusätzlicher relevanter Kognitionen bestehen würde, würde die "gedankliche Auseinandersetzung" mit dem Einstellungsgegenstand somit zu einer Zunahme der Anzahl an berücksichtigten einstellungsbestimmenden Kognitionen führen. Bei einseitig repräsentierten Objekten würde sich eine solche Zunahme des Stichprobenumfanges in einer Einstellungspolarisierung auswirken. Für kontrovers kognizierte Objekte wäre demgegenüber konsistent eine nachdenkensbedingte Depolarisierung der Einstellung zu erwarten.

14.1.4.5. Zusammenfassung

In einer versuchten kritischen Synthese des Zwei-Ebenen-Modells der Informationsintegration, der Theorie der kognitiven Reaktion, der Selbstüberredungstheorie und der Theorie der persuasiven Argumente wurde im vorangegangenen vorgeschlagen, die Einstellung als ausschließlich von der Integration momentan salienter relevanter Kognitionen determiniert zu definieren. Mit lerntheoretischen Prozessen wurde versucht zu begründen, daß in Abhängigkeit von ihrer Assoziationsstärke objektrelevante Kognitionen unterschiedlich salient sein könnten, worauf eine

relative Stabilität der Einstellung zurückgeführt wurde. Abschließend wurde dargestellt, inwiefern Prozesse der Einstellungspolarisierung beziehungsweise -depolarisierung von vergleichsweise größeren Suchtiefen in der Abrufung homogen beziehungsweise heterogen strukturierter verfügbarer Kognitionenpools herrühren könnten.

14.2. Die kognitive Aktivierung

Als Ergebnis der durchgeführten Versuche war schließlich (cf. 13.7.) festgehalten worden, daß die Ablenkung als Aktivierung den unabhängig ausgelösten Prozeß der Wissensbereitstellung intensiviert, so daß alle übrigen Effekte als direkte Konsequenz der Auswirkung zunehmender Informiertheit auzusehen waren. Verglichen mit der von Festinger & Maccoby (1964) postulierten Kausalität lag somit eine bloße Antithese vor, in der eine Beschleunigung des Denkprozesses die zurückgewiesene Beeinträchtigung ablöste.

In seiner Einfachheit ist der vorgeschlagene Aktivierungsmechanismus zwingend wenn nicht trivial. Es erscheint umso bemerkenswerter, daß die aus physiologischer Sicht unanfechtbare Annahme einer mit zunehmender Aktiviertheit steigenden Energiemobilisierung auf den Widerspruch früherer aufmerksamkeitstheoretischer Befunde stößt. Im Bestreben, diesen Widerspruch zu überwinden, konnte eine Konzeption artikuliert werden, in deren Rahmen sich über die Reduzierung der verbliebenen empirischen Inkonsistenzen hinaus auch die Möglichkeit hot, psychologische Faktoren besser als bisher zu berücksichtigen.

14.2.1. Zum Verhältnis von Aktivierung und Konzentration

Es ist berichtet worden, daß abgelenkte Versuchspersonen sich als vergleichsweise konzentrierter bezeichnen. Wenngleich die statistische Bedeutsamkeit dieses Datums unzureichend blieb, scheint es nichtsdestoweniger insofern verläßlich zu sein, als es sich in sämtlichen Versuchen mit bemerkenswerter Beständigkeit wiederfand. Als problematisch wird denn auch weniger der empirische Befund als vielmehr die unverkennbare Tatsache betrachtet, daß ein ablenkungsbedingter Konzentrationseffekt sich mit der Hypothese einer unspezifischen Aktivitätsteigerung kaum vereinbaren läßt.

Im wesentlichen ist es die Aufarbeitung des Zusammenhanges zwischen Konzentration und Aktiviertheit, die zur Modifizierung des bislang quantitativen Aktivationsverständnisses führt.

14.2.1.1. Der Fokuseffekt

Im Bestreben, Leistungsergebnisse aus zahlreichen Lern-, Wahrnehmungs- und Wörterencodierungsparadigmen ebenso wie unterschiedliche Performanzen bei serieller und perzeptiv-motorischer Aufgabendurchführung miteinander zu vereinbaren, prägte Easterbrook (1959) den Begriff der "Hinweisnutzungsbreite" (cue range utilization). Definiert als "...the total number of environmental cues in any situation an organism observes, maintains an orientation towards, responds to, or associates with a response" (Op. cit., S.183), stellt dieses Konstrukt gleichsam eine operationale Spezifizierung des Begriffes des Aufmerksamkeitsfeldes dar. Für die Vielzahl der berücksichtigten Aufgaben ließen sich die Datenmuster durchweg unter der Voraussetzung erklären, daß bewertungsängstliche beziehungsweise belohnungserwartende Personen ebenso wie neurotisch und psychotisch Kranke vergleichsweise weniger Umwelthinweise benutzen. Soziale Induktionen von Aktiviertheit, insbesondere die Erfolgs-Mißerfolgs-Manipulation und der "Publikumseffekt" (Bruning, Capaget, Kozuk, Young & Young, 1968), konnten später in diese Argumentation ebenso einbezogen werden wie Aktivierungen über weißes Rauschen (O'Malley & Poplawsky, 1971).

Easterbrooks als "empirische Generalisierung" bezeichnete Interpretation lautet dementsprechend, daß die emotionale Aktivierung (Triebzustand) zur Reduzierung der "Hinweisnutzungsbreite" führt. Im Zuge "motivierter Konzentration" würden insgesamt weniger Hinweise berücksichtigt, weil die Aufmerksamkeit auf Kosten der peripheren Reize ganz auf die zentralen situativen Hinweise gerichtet sei. Obwohl der Prozeß nicht weiter expliziert wird, gilt für Easterbrook (1959, S.196) in psychiatrisch überspitzter Formulierung, daß "emotion reduces cerebral competence". Förderliche Auswirkungen solcher Aufmerksamkeitseinengung seien nämlich zwangsläufig nur für Aufgaben zu erwarten, deren adäquate Durchführung die Berücksichtigung von nur wenigen Umwelthinweisen erfordere. Bei Aufgaben, für die zahlreiche Hinweise berücksichtigt werden müßten, sei bei aktivierten Personen grundsätzlich mit Leistungseinbußen zu rechnen. Weil zudem vorgeschlagen wird, die Aufgabenschwierigkeit mit der Anzahl der zur Durchführung notwendigen Umwelthinweise gleichzusetzen, ergibt sich eine aufmerksamkeitstheoretische Erklärung

für den umgekehrt-u-förmigen Zusammenhang zwischen Aktivation und Leistung, die sich darüber hinaus auch zum Verständnis sozialer Fazilitierungs- und Hemmungseffekte heranziehen ließe.

Zweifelhaft erscheint allerdings, ob der Fokuseffekt tatsächlich von einer beeinträchtigten Wahrnehmungsfähigkeit herrührt. Im Paradigma des inzidentellen Lernens berichtet zwar Bahrick (1954), der seine Versuchspersonen über extrinsische Anreize aktivierte, in Übereinstimmung mit Easterbrooks Annahmen ein schnelleres Erlernen der Reihenfolge von geometrischen Figuren bei gleichzeitiger Verschlechterung der (inzidentellen) Erinnerung an deren Farbe. Mit demselben Reizmaterial erzielten Kausler, Trapp & Brewer (1959) indessen ein hypothesenkonträres Ergebnis : Aktivierte Personen erlernten wie vorhergesagt die Figurenreihenfolge, auf die es laut Instruktion ankam, schneller, erinnerten die Farben der Figuren aber ebenso gut, und nicht schlechter, als nichtaktivierte Kontrollpersonen. Der einzige Unterschied gegenüber der replizierten Bahrik-Untersuchung lag darin, daß die Teilnehmer nicht über eine Belohnungserwartung aktiviert worden waren, sondern dachten, die Wahrnehmungsaufgabe messe die allgemeine Intelligenz (Op. cit., Exp. 2).

Weil sich derselbe, fokuswidrige Effekt auch bei dispositionell hochängstlichen Personen zeigte (Op. cit., Exp. 1), schlugen Kausler & Trapp (1960) in einem theoretischen Artikel vor, zwischen allgemeinem Triebzustand (generalized drive) und Anreizorientiertheit zu unterscheiden : Während in allgemeinem Triebzustand im Sinne Hulls (1948, cf. 7.3.2.1.) sämtliche vorhandene Reaktionen einschließlich der nichtdominanten verstärkt würden, amplifizierten spezielle Orientierungen nur die unmittelbar zielgerichteten, dominanten Reaktionen.

14.2.1.2. Die flexible Aufmerksamkeit

Der Widerspruch zwischen den Ergebnissen von Bahrick (1954) und Kausler, Trapp & Brewer (1959) legt indessen einen alternativen Schluß nahe. Weil aktivierte Personen erwiesenermaßen (Kausler et al., 1959) in der Lage sind, Figuren intentionell schneller zu erlernen und dennoch die inzidentellen Charakteristika wahrzunehmen, muß die Hypothese einer fähigkeitsbedingten Aufmerksamkeitseinengung zurückgewiesen wer-

den. Wahrscheinlicher ist vielmehr, daß Versuchspersonen, deren Lerngeschwindigkeit bei guter Leistung mit 1,50 Dollar (Bahrick, 1954) belohnt werden sollte, sich im Interesse einer schnelleren Performanz absichtlich auf den einzig bedeutsamen Aspekt des Reizmaterials, die geometrische Form, konzentrierten und die nicht leistungsrelevante Farbinformation willkürlich vernachlässigten.

Easterbrooks Berichterstattung ermöglicht es nicht, die zur Unterstützung des Fokussierungsphänomens angeführten Experimente auf die Plausibilität von willkürlichen Konzentrationseffekten hin zu untersuchen. Eine nicht-willkürliche, automatische Konzentration, etwa analog der Orientierungsreaktion, müßte in diesem Zusammenhang jedoch schon deshalb als wenig haltbar betrachtet werden, weil der aktivierende Reiz mit den fokussierten zentralen Stimuli in den referierten Untersuchungen durchweg nicht identisch ist. Aus aufmerksamkeitstheoretischer Perspektive läge mithin nahe anzunehmen, die Aktivierung bewirke eine Konzentration in dem Sinne, daß für gewisse Inputs vergleichsweise mehr Informationsverarbeitungskapazität freigestellt würde. Eine solche Hypothese wäre im übrigen konsistent mit Kahnemans (1973, cf. 3.2.) Modell der flexiblen Aufmerksamkeitszuweisung, aus dessen Sicht eine Verteilung der verfügbaren Ressourcen auf der Grundlage erlernter Dispositionen, momentaner Entscheidungen und entsprechend dem wahrgenommenen Schwierigkeitsgrad der Aufgabe erfolgt.

Im Rahmen des Kahnemans-Modells wäre auch das befremdliche Datum nachzuvollziehen, daß im Zustand höherer Aktivierung wahrnehmungsbedingte Leistungseinbußen berichtet werden, obwohl theoretisch mehr Energie zur Verfügung stehen müßte (cf. 7.3.2.2.). Wird nämlich im Vergleich zur Kontrollsituation eine andere Verteilung der Ressourcen insgesamt vorgenommen, so ist keineswegs zwingend, daß nur die zusätzlich mobilisierte Energie bei sonst gleichbleibenden Aufmerksamkeitsströmen einem unter den berücksichtigten Inputs in einer gleichsam additiven Operation zugewiesen wird : Aus dieser Perspektive könnte ein privilegierter Input vielmehr über die zusätzlich verfügbare Kapazität hinaus auch die übrigen Ressourcen an sich ziehen, was eine relative Vernachlässigung minder privilegierter Umweltinformation erklären könnte.

Ein solcher Prozeß, anhand dessen das Einhergehen von Aktivierung und Konzentration erklärt werden könnte, setzte allerdings voraus, daß :
1. eine Analyse der gegebenen Situation vorgenommen wird;
2. diese Analyse aufgrund von erlernten Dispositionen, momentanen Entscheidungen oder der wahrgenommenen relativen Aufgabenschwierigkeit einen Input "privilegiert".
Um Easterbrooks (1959) Daten gerecht zu werden, implizierte dieses für das Zustandekommen von Konzentrationseffekten allgemeingültige Modell mithin, daß der aktivierende Reiz die subjektive Bedeutung der Situation, in die er eingeführt wird, insgesamt verändert. Wegen des absichtlich motivierenden Charakters gängiger Aktivierungsinduktionen erscheint ein unterschiedliches Ergebnis der unter Kontroll- und Aktivierungsbedingungen vorgenommenen Situationsanalyse indessen evident.

Die Vereinbarkeit der angenommenen Inputprivilegierung mit dem bislang vertretenen, minimalen physiologischen Aktivierungsverständnis wird nachfolgend diskutiert (14.2.3.). Zunächst sollen jedoch die Konsequenzen untersucht werden, die sich aus der Hypothese einer willkürlichen Aufmerksamkeitsfokussierung für das in der vorliegenden Arbeit verwendete Rundfunkparadigma ergeben.

14.2.2. Die relative Bedeutsamkeit der Situationskomponenten

Mit Blick auf die Etablierung eines kausalen Zusammenhanges zwischen dem Umfang der produzierten Gedanken und der Extremheit der Einstellung stand verständlicherweise der aktivitätsförderliche Aspekt der Ablenkung unmittelbar im Vordergrund. Weil operational gesehen die Ablenkungsbedingung sich mit "Kontrollparadigma + Ablenkungsreiz" definieren läßt, ist implizite argumentiert worden, als ob abgelenkte Versuchspersonen gleichsam schneller denkende Kontrollpersonen wären. Zumal da unterschiedliche Wahrnehmungen des Versuchszweckes empirisch nicht etabliert werden konnten (cf. 11.2.3.3. u. 13.7.2.), ist vermeintlich zu Recht davon ausgegangen worden, Kontroll- und Ablenkungssituation seien für die jeweiligen Teilnehmer gleichbedeutend.

Erwägt man indessen, daß nicht unbedingt der Versuchsleiter und seine Forschungshypothesen im Mittelpunkt des Interesses der Versuchspersonen stehen, sondern daß letztere sich unter Umständen auch an den Erfordernissen der Situation orientieren können, liegen Unterschiede in der Wahrnehmung der Darbietungssituation auf der Hand. Die mit weißem Rauschen überlagerte Mitteilung ist objektiv schwerer zu verstehen als die akustisch einwandfreie Fassung. Infolgedessen scheint es wenig problematisch anzunehmen, daß das gefährdete Inhaltsverständnis den für den Rezipienten herausragenden Aspekt der Ablenkungsbedingung darstellt.

Auch im "Zwei-Aufgaben-Paradigma" müßte eine solche Privilegierung der Verständniskomponente erfolgen, da mit der Information, die Kommunikation sei die wichtigere der beiden Aufgaben, in Anlehnung an Zimbardo, Snyder und Mitarbeiter (1970, cf. 6.1.) die etwaige Fokussierung der Ablenkungsaufgabe verhindert wird.

14.2.2.1. Inhaltsverständnis contra Validitätsüberprüfung

Eine Verständnisgefährdung ist dagegen für Personen der Kontrollbedingung in keiner Weise gegeben. Für solche Versuchsteilnehmer besteht folglich auch kein Anlaß, die Darbietung der Kommunikation überhaupt als Verstehens-Situation wahrzunehmen.

Weitaus bedeutsamer als der nichtsaliente Verstehensaspekt dürfte für Kontrollversuchspersonen bei einstellungskonträren Mitteilungen die Tatsache sein, daß die Kommunikation gegen die eigenen Meinung über eine als wichtig eingestufte Frage argumentiert. In einer solchen Situation entspricht es schon den in einer Medienkultur allgemein erlernten Maßnahmen zum Schutz vor Reklame und billiger Propaganda, zuallererst die dargebotene Information zu bewerten. Eine solche Operation entspräche in Termini der Informationsintegration der Bemühung, das Gewicht w der Mitteilung insgesamt zu bestimmen. Hinweise, die eine Schätzung der Validität der Information ermöglichen, müßten aus dieser Perspektive besondere Beachtung finden.

Sofern der eigene Kenntnisstand es nicht gestattet, den Wahrheitsgehalt einer Information objektiv zu beurteilen, dürfte sich der bewertungsorientierte Rezipient bei der Validitätsüberprüfung nach allgemeingültigen Kriterien wie die logische Qualität der Schlüsse und vor allen Dingen die Person des Kommunikators richten.

Ungeachtet der gesondert zu behandelnden Aktivierungskomponente wäre bei Gültigkeit dieser Annahmen für ein Ablenkungsexperiment im einstellungskonträren Paradigma zu erwarten, daß abgelenkte Rezipienten den objektiv dargebotenen Inhalt der Kommunikation fokussieren, während für Kontrollteilnehmer die "Metabedeutung" der Information, das heißt ihre mehr oder weniger große Validität, im Vordergrund steht.

Die unmittelbare Konsequenz wäre, daß das persuasive Potential der Information in der Kontrollbedingung durch ihre wahrgenommene Validität "gewichtet" würde. Verglichen mit einer in der Ablenkungsbedingung hypothetisch als neutral zu veranschlagenden Validitätsgewichtung müßten Kontrollversuchspersonen bei wahrgenommener geringer Validität die Einstellung weniger, bei subjektiv hoher Validität dagegen mehr in die Richtung der dargebotenen Empfehlung verändern.

Für die Glaubhaftigkeit des Kommunikators, die als wesentliche Determinante der Verläßlichkeit (reliability) der Information verstanden werden kann (Anderson, 1981), wäre infolgedessen strikt dieselbe Interaktion mit der Ablenkung vorherzusagen, wie diejenige, die aus Anlaß des negativen Ablenkungseffektes auf empirischer Grundlage vorgeschlagen wurde (cf. 13.3.2.4.). Sämtliche darüber hinaus referierten Anhaltspunkte für eine Bewertungs- versus Verstehensorientiertheit im einstellungskonträren Paradigma erhielten über die Fokussierung des jeweils dominanten Aspektes der Darbietungssituation einen gewissen aufmerksamkeitstheoretischen Rückhalt.

Auch die qualitativen Unterschiede zwischen einstellungskonträrer und -konformer Überredung sowie das geringe Ausmaß des Einstellungskonformen Ablenkungseffektes erscheinen aus dieser Perspektive besser verständlich. Vernimmt man unterstützende Information, ist die Validität derselben schon dadurch gewährleistet, daß man mit ihr übereinstimmt (Erhebung III). Obschon relativ unklar bleibt, was unter Kontrollbedingungen der Fokus bei einstellungskonformen Mitteilungen sein könnte, legt der Umstand, daß in den aufgelisteten Gedanken überwiegend auf

Kommunikationsinhalte reagiert wurde (cf. 13.3.2.2., Tabelle 13.2., Zeilen 4 u. 5), nahe, daß die objektiv dargebotene Information vergleichsweise salienter ist als im einstellungskonträren Paradigma. Insofern wäre - abgesehen von den aktivierenden und verständnisgefährdenden Komponenten der Ablenkungssituation sowie dem Einfluß der Richtung der Kommunikation - der Ausgangsunterschied zwischen der subjektiven Orientierung einstellungskonform informierter Kontroll- und Ablenkungsversuchspersonen geringer.

14.2.2.2. Der Einfluß der Testerwartung

In derselben Logik wäre nunmehr auch nachzuempfinden, weshalb das Wissen um einen nachfolgenden Test den Einstellungswandel fördert, den Ablenkungseffekt dagegen beeeinträchtigt.

Unter Testorientiertheitsbedingungen wäre in Termini der durchzuführenden Situationsanalyse der saliente Aspekt der Darbietung vom Versuchsleiter vorgegeben. Gegenüber dem Wunsch, eine gute Testleistung zu erbringen, rückte für testerwartende Kontrollversuchspersonen die Validitätsüberprüfung vergleichsweise in den Hintergrund, was bei einem potentiell negativen Validitätsbefund positive Auswirkungen auf den Einstellungswandel haben müßte.

Für den Ablenkungseffekt dagegen, der infolgedessen zwischen Gruppen errechnet würde, denen dieselbe Situationsanalyse gemeinsam ist, ginge mit dem Verlust der relativen Fokusveränderung eine unter Umständen überredungsförderliche Komponente verloren.

Nicht allzu entfernt von der originären Gegenargumentations-Hypothese wäre eine psychologische Dimension der Ablenkungsmanipulation darin zu sehen, daß sie mit der Bewertungsorientiertheit einen bei wenig glaubhaften Kommunikatoren, qualitativ schlechten Mitteilungen oder potentiell hoch widerstandsträchtigen Themen überredungshinderlichen Abwehrmechanismus "entschärft". Auch mit Rosenblatts Motivationshypothese (1966, cf.6.2.) bestünde eine unverkennbare Verwandschaft insofern, als die vorgeschlagene Konzeption bei sonst gleichbleibender Kausalität nur die rationale Widerlegung des Kommunikationsinhaltes durch den Abwertungsprozeß ersetzt.

Anders als ihre im übrigen sehr indirekten Vorläufer, mit denen sich nur Variationen im relativen Ausmaß des Ablenkungseffektes angehen lassen, wäre die Fokussierungs-Aktivations-Hypothese allerdings in der Lage zu erklären, weshalb der überredungsförderliche Haupteffekt der Testerwartung am Rückgang der Depolarisierung abgelenkter testorientierter Versuchspersonen scheitert (cf. 11.2.4.1.).

Unberücksichtigt blieb bislang, daß das Wissen um einen nachfolgenden Test häufig als eingenständige Aktivierungsinduktion herangezogen wird. Die sich unmittelbar daraus ergebende Vermutung, der Einstellungswandel testerwartender Kontrollrezipienten rühre über die Entschärfung des Validitätsbefundes hinaus zum Teil auch von der denkbeschleunigenden Wirkung der Aktivation her, steht als additive Hypothese nicht im Widerspruch zu den vorausgegangenen Überlegungen. Aufgrund der allgemein bekannten Eigenschaften der Aktivation böte sich vielmehr ein Ansatz, das Verhalten abgelenkter testorientierter Rezipienten nachzuzeichnen.

Sowohl gegenüber testerwartenden Kontrollpersonen als auch verglichen mit abgelenkten Teilnehmern ohne Testerwartung befänden sich abgelenkte testorientierte Rezipienten in einem Zustand höherer Aktiviertheit : Wo in beiden Vergleichsgruppen jeweils nur eine einzige Induktion, Testerwartung beziehungsweise weißes Rauschen, gegeben wäre, sähen sich diese Versuchspersonen gleich über zwei Manipulationen aktiviert. Gemäß den bisher angestellten Überlegungen müßten sie folglich auch über entsprechend mehr Verarbeitungsressourcen verfügen. Daß diese zusätzliche Energiemobilisierung in besagtem Fall nicht zur verstärkten Einstellungsdepolarisierung führte, könnte wiederum in Termini relativer Aufmerksamkeitsströme begründet werden.

Gegenüber Ablenkungspersonen, die von sich aus um das Verständnis des Inhaltes bemüht sind, ergibt sich aus der Testerwartung für die Teilnehmer die Notwendigkeit, den Inhalt nicht nur zu verstehen, sondern auch zu memorieren. Ferner wäre naheliegend, daß die quasi unzumutbaren Bedingungen, unter denen die Behaltensleistung erbracht werden muß, Bewertungsängste auslösen, die bei "normal" abgelenkten Teilnehmern gar nicht, bei testerwartenden Kontrollpersonen wenn überhaupt so nur in viel geringerem Maße anzutreffen sein müßten.

Sowohl das innere Aufsagen des Inhalts als auch die ichbezogenen Bewertungsgedanken würden jedoch Verarbeitungsressourcen in Anspruch nehmen, die folglich auch nicht zur Abrufung themenrelevanter Kogni-

tionen zur Verfügung stünden. Unterstellt man, daß diese sekundären Aufmerksamkeitsschwerpunkte mehr Ressourcen in Anspruch nehmen, als die jeweils höhere Aktivierung an zusätzlicher Energie freisetzt, ergibt sich ein Defizit, das für das Muster der beobachteten Daten verantwortlich gemacht werden könnte.

Behaltensbemühungen und ichbezogene Kognitionen würden den Denkenden somit daran hindern, seine gesamten Verarbeitungsressourcen auf die überredungsförderliche Auseinandersetzung mit der Information zu konzentrieren. In Übereinstimmung mit Sarasons (1976) Interferenzerklärung der Bewertungsangst könnten diese sekundären Aufmerksamkeitsschwerpunkte mithin als "ablenkende Kognitionen" betrachtet werden. In derselben Logik könnte man sich auch auf den Wendepunkt der Aktivationskurve berufen, von dem ab die "akzessive", nach außen gerichtete Aktivitätssteigerung in eine nach innen gekehrte, "defensive" Aktivitertheit umschlägt (Schönpflug, 1971), ein Verlauf, der gerade im Zusammenhang mit Bewertungsängsten nachvollziehbar erscheint.

In empirischer Hinsicht ist mit der postulierten Fokusveränderung konsistent, daß für abgelenkte Rezipienten der Testerwartungsbedingung verglichen mit abgelenkten Teilnehmern ohne Testerwartung in Experiment IV :
- eine Abnahme der Anzahl an einstellungsrelevanten Kognitionen,
- eine Privilegierung des objektiv dargebotenen Inhaltes zu Lasten der eigengenerierten Kognitionen,
- eine bessere Rezeptionstestleistung

zu beobachten war (cf. 12.1., Tabelle 12.1. und 13.3.2.4.2., Tabelle 13.5.).

Für die aktivationstheoretische Komponente der Hypothese spräche, daß bei testerwartenden abgelenkten Versuchspersonen in Experiment IV verstärkt Bumerangeffekte auftraten (cf. 11.2.3.3.), die mit Bezug auf die negative Valenz überoptimaler Aktiviertheit (Schönpflug, 1971) besser verständlich wären. Aufgrund der Formulierung der Gedankenerhebungsinstruktion, die nur themenrelevante Kognitionen abfragte, läßt sich mit diesem Versuch indessen nicht belegen, daß bei testerwartenden abgelenkten Rezipienten die Gesamtaktivität - einschließlich der nicht erfaßten ichbezogenen Kognitionen - wegen des höheren Aktivierungsniveaus vergleichsweise steigt. Solange die Überprüfung dieses akti-

vationskritischen Aspektes in einem entsprechenden Versuch aussteht, sei daran erinnert, daß Rule & Rehill (1970, cf. 5.1.3.), deren Versuchspersonen an einem vermeintlichen Intelligenzstest teilnahmen, für die (hoch bewertungsängstlichen ?) Personen der Mißerfolgs-Ablenkungsbedingung einen total abgeblockten Einstellungswandel bei merklich besserer Rezeptionsleistung und physiologisch nachweislich zunehmender Aktivierung berichten.

Über adäquate abhängige Variablen ließe sich die Fokussierungs-Aktivations-Hypothese sowohl in bezug auf den Einfluß der Glaubhaftigkeit als auch für die Wirkung der Testerwartung empirisch überprüfen. Weil beide Variablen nicht nur den im Rahmen der vorliegenden Arbeit durchgeführten Untersuchungen Schwierigkeiten bereiteten, sondern die Ablenkungsforschung allgemein vor bislang ungelöste Fragen stellen (cf. für die Glaubhaftigkeitsproblematik 7.2.4.1. u. 8.3.2.2.; für die Testerwartung 5.1.3. u. 6.3.), wird nachfolgend versucht, den qualitativen Fokussierungsvorgang mit dem befürworteten physiologisch-quantitativen Aktivationsverständnis zu vereinbaren.

14.2.3. Die psychologische Dimension physiologischer Aktivierung

In Anlehnung an Duffy (1934, 1962), die den Begriff der Aktivation dem energetischen Aspekt gerichteten Verhaltens vorbehalten wissen möchte, war ein bislang rein quantitatives Aktivierungsverständnis auf der Grundlage neurologischer Gesetzmäßigkeiten vertreten worden. Abgesehen davon, daß eine solche Minimaldefinition ursprünglich am besten dem objektiven Charakter einer Mehrinformation entsprach, der allen Ablenkungsmanipulationen gemeinsam ist, war hierfür vor allen Dingen der Stand des relevanten allgemeinpsychologischen Wissens ausschlaggebend.

14.2.3.1. Aktivierung und Bedeutung : Das unexplizierte Verhältnis von Quantität und Qualität

Was sozialpsychologisches Aktivierungsverständnis anbelangt, ist die Konfusion, die dazu führen konnte, daß wegen des polysemantischen Gebrauchs des Terminus "drive" für externe, informationsquantitativ induzierte Aktivierungen Effekte erwartet wurden, die theoretisch von lebensbedrohlichen endogenen Reizungen herrühren sollen, anläßlich der Suche nach einer adäquaten Aktivierungsdefinition der Ablenkung bereits kommentiert worden (cf. 7.3.2.).

Begriffliche Unklarheit scheint indessen nicht der Sozialpsychologie vorbehalten. Abgesehen von den Überlegungen Kauslers und Trapps (1960, cf. 14.2.1.1.), die von denselben Widersprüchlichkeiten gekennzeichnet sind wie die Ablenkungserklärung der sozialen Fazilitierung, konnte in der allgemeinpsychologischen Aktivierungstheorie zum Beispiel die empirische Grundlage der Vorstellung, mit zunehmender Aktiviertheit steige die "psychische Funktionsbereitschaft des Organismus" (Schönpflug, 1971) nicht erkannt werden. Auch Berlynes (1968) physiologische Motivationstheorie hebt einerseits den strikt kontinuierlichen, rein quantitativen Aspekt des Aktivationskonstruktes hervor (z.B. "conflict is a matter of degree", Op. cit., S.260), argumentiert aber andererseits so, als ob nur der Aufmerksamkeitskonflikt, verursacht durch die Neuartigkeit, die Komplexität oder die hohe Erwartungsdiskrepanz eines Reizes, aktivierende Eigenschaften besäße. Schließlich bleibt unklar, worin letztendlich die Eigenart physiologischer Motivationstheorien generell zu finden ist, die zwar Trieb, Spannung und Libido durch die operationale Aktivierung ersetzen, mit der Annahme jedoch, der Organismus strebe ein "optimales Aktivierungsniveau" an (z.B. Berlyne, 1968; Schönpflug, 1971), unbeweisbare homöostatische Erklärungsprinzipien buchstabentreu weitertradieren.

Obwohl mit der Unterscheidung zwischen Richtung und Stärke des Verhaltens die grundsätzliche Trennung von Motivation und Aktivation in ihrem Ansatz erfolgt, definiert auch Duffy (1962, S.9) die physiologische Aktiviertheit in Abhängigkeit von "... the degree of significance of a situation, as opposed to the nature of its significance (i.e. the

direction it produces in behavior) ...occuring...when all factors affecting activation[15] except the incentive-value or threat-value of the situation are held constant."

Selbst die rein biologische Aktivierungskonzeption, für die die Vigilanzfunktion der Formatio reticularis im wesentlichen darin besteht, dem Cortex ungewöhnliche Reize zu signalisieren, auf daß ihr etwaiges Gefahrenpotential bewußt analysiert werde (z.B. Delmas, 1975), scheint in ihrer finalistischen Ausrichtung einen Zusammenhang zwischen Aktivierung und Bedeutung der Situation zu implizieren. Diese formal-logisch nicht unmittelbar evidente konzeptuelle Konstante einer konstitutiven Abhängigkeit zwischen Quantität und Qualität dürte nicht zuletzt daherrühren, daß im physiologischen Bereich die Reizqualität zum Teil als direkte Konsequenz der Reizquantität zu betrachten ist : Eine schwache, unterhalb der Erregungsschwelle liegende Reizung wird nicht wahrgenommen und bleibt infolgedessen für den Organismus bedeutungslos; am anderen Ende des Intensitätskontinuums wird dagegen jede übermäßige Stimulierung als Schmerz empfunden.

14.2.3.2. Das Konnotationskonstrukt

Der Widerspruch zu den bekanntesten psychologischen Aktivationstheorien sowie zur Impulspropagation selbst, zu dem ein Beharren auf einer rein quantitativen Aktivierungskonzeption führen würde, ist um so vermeidbarer, als sich ohne Rekurs auf die angeführten, als inakzeptabel empfundenen Erklärungsschemata aus der Informationsmengendefinition ein Weg ergibt, qualitative und quantitative Aktivationskomponenten miteinander zu vereinbaren.

In Ausdehnung der vorausgegangenen empirisch diskutierten Situationsanalyse ließe sich relativ direkt eine physiologisch vertretbare Grundlage der "Bedeutung" postulieren. Weil sämtliche Wahrnehmungszentren im Cortex lokalisiert sind und zwischen Hirnrindenarealen ein nach gängiger Auffassung (z.B. Delmas, 1975) erfahrungsbedingter Informationsaustausch stattfindet, liegt es nahe, die corticale Analyse als Informations-Anreicherungsprozeß zu interpretieren. Insofern nämlich

---

[15] Gemeint sind Faktoren wie die Raumtemperatur, die in der Situation erforderliche Motorik usw. (Anmerkung der Verfasserin).

die jeweils analysierte Reizstruktur einer abgespeicherten Vorlage entspricht oder auch nicht, könnte angenommen werden, daß die gegebene Situation über die sie objektiv konstituierende Information hinaus mit einer zusätzlichen, aus der Erfahrung rührenden Information angereichert wird wie zum Beispiel "Das ist gefährlich" oder "Das ist noch nie vorgekommen". Die aktivierende Eigenschaft der Gefahr (z.B. Duffy, 1962) oder der Neuartigkeit (z.B. Berlyne, 1968) ließe sich aus dieser Sicht direkt aus der Zunahme der Informationsgesamtmenge herleiten, wodurch der grundlegende positive Zusammenhang zwischen Menge der situativen Information und Niveau der (kognitiven) Aktiviertheit gestützt werden könnte.

Da diese zusätzliche, endogene Information aber zwingend von der individuellen Erfahrung der Person bedingt wäre, ergäbe sich darüber hinaus die Grundlage einer psychologischen Dimension der Aktivierung. Als Konnotation einer gegebenen Situation für ein bestimmtes Individuum definiert, könnte dieser Interpretationsprozeß, der im übrigen auch von den kybernetischen Motivationstheorien impliziert wird (z.B. Nuttin, 1980), unter anderem erklären, weshalb manche abgelenkte testerwartende Rezipienten wegen der individuellen Zusatzinformation "Das ist nicht zu schaffen" überoptimal aktiviert sind, während andere, denen diese Interpretation fehlt, bei vergleichsweise geringerer Aktivierung den entsprechenden Bumerang-Einstellungswandel nicht vollziehen. Aufgrund der naheliegenden Implikation, es werde vorzugsweise der situative Aspekt fokussiert, der - ungeachtet einer relativen Aktiviertheitszunahme - konnotativ bedeutsam ist, erscheint eine dementsprechend allgemeingültige Formulierung der diskutierten Fokussierungshypothese gangbar.

Zusammenfassend wird somit vorgeschlagen, daß - in den Grenzen des organismisch Möglichen - die Mobilisierung und Verteilung von Verarbeitungsressourcen entsprechend der in der Situation enthaltenen subjektiven Information erfolgt.

Für eine solche Konzeption spräche erstens, daß Aktivierung weiterhin in Termini der in der Situation (subjektiv) vorhandenen Informationsmenge definiert werden könnte, was die relative Lokalisierung sämtlicher Situationen auf der quantitativen, kontinuierlichen Dimension zunehmender Aktiviertheit gestattet.

Mit Hilfe der Zusatzannahme, daß die mobilisierten Ressourcen vorzugsweise auf den subjektiv bedeutsamen Aspekt der wahrgenommenen Situation fokussiert werden, entstünde darüber hinaus Raum für psychologische Lern- und Erfahrungsprozesse. Über die Konnotation, die als Zusatz-Information zur Zunahme der Aktivierung führt, als Inhalt eine Umorganisation der Aufmerksamkeitsströme bewirkt, wäre ein umfassendes Verständnis der im Überredungsparadigma beobachteten quantitativen und qualitativen Effekte von Ablenkungsmanipulationen greifbar.

14.2.4. Ablenkung, Aktivierung und Informationsverarbeitung

Da im Rahmen der vorgeschlagenen Aktivierungskonzeption der Ablenkung nicht nur sämtliche besprochenen Daten besser zu erklären wären, sondern darüber hinaus ohne theoretische Alteration des Aktivationsbegriffes psychologische Komponenten der Situation und des Kommunikationsrezipienten berücksichtigt werden könnten, die mit einer Ablenkungserklärung nicht zu vereinbaren sind, erscheint die Umdeutung des Ablenkungs- in einen Aktivierungseffekt in jeder Hinsicht von Vorteil.

Es bleibt die Verwunderung über die jahrzehntelang währende Konfundierung zweier logisch konträrer Wirkungsmechanismen. Über das weitverbreitete Versäumnis gründlicher Gedankenauswertung hinaus dürfte hierfür im wesentlichen ein operationales Mißverständnis entscheidend gewesen sein (cf. 1.2.). Generell ist angenommen worden, das Anhören einer Kommunikation sei eine kontinuierliche Aufmerksamkeit erfordernde Aktivität. Aus dieser Perspektive konnte, insbesondere im "Zwei-Aufgaben-Paradigma", von der Inkompatibilität der gleichzeitigen Durchführung zweier kontinuierlicher Tätigkeiten ausgegangen werden, die einer Operationalisierung von "Ablenkung" zugrunde liegen müßte. Übersehen wurde lediglich, daß das Verständnis sprachlicher Produktionen aus mehreren Gründen keine kontinuierliche Aufmerksamkeit erfordert :

1. Zum einen ermöglicht deren hohe Redundanz (cf. Attneave, 1958; Peterfalvi, 1974) objektiv gesehen ein vollständiges Inhaltsverständnis auch in dem Fall, in dem ein nicht unbeträchtlicher Prozentsatz einzelner Wörter nicht wahrgenommen wird.

2. Zweitens handelt es sich bei der Sprache in phonologischer Hinsicht um eine Reiz-Reihenfolge, die nicht im geringsten zufällig ist, sondern von eindeutigen Regeln bestimmt wird, so daß nicht wahrgenommene Satzteile sich relativ leicht aus der Kenntnis von Vokabular, Grammatik und Syntax deduzieren lassen.
3. Schließlich ist das für persuasive Kommunikationen relevante semantische Verständnis grundsätzlich das Ergebnis von Interpretationsprozessen, das mit dem Verständnis der einzelnen Wörter nicht deckungsgleich ist.

Zur Veranschaulichung dieser psycholinguistischen Fakten sei darauf hingewiesen, daß in Aufmerksamkeitsexperimenten überwiegend sinnlose Stimuli verwendet werden. Warren, Obusek, Farmer & Warren (1969), die die zur späteren adäquaten Reproduktion erforderliche Mindestdarbietungsdauer akustischer Reize als Maß der im auditiven Bereich benötigten Prozessierungszeit heranzogen, konnten etablieren, daß Summ- und Zischtöne zunächst in 700 Millisekunden, nach Familiarisierung in 300 Millisekunden verarbeitet werden. Aufschlußreich ist demgegenüber, daß Thomas, Hill, Carroll & Garcia (1970) für - zusammenhanglose - Vokale eine Mindestdarbietungszeit von nur 125 Millisekunden, weniger als die Hälfte, im selben Paradigma berichten.

Der Vorschlag, die Kapazitätserklärung des Ablenkungseffektes durch einen Prozeß der kognitiven Aktivierung zu ersetzen, ergeht infolgedessen keineswegs in Mißachtung der grundlegenden Gesetze menschlicher Informationsverarbeitung. Schon ursprünglich ist in Anlehnung an Duffy (1962) hervorgehoben worden, daß die Anpassung der mobilisierten Zusatzenergie an die steigenden Erfordernisse der Situation innerhalb der organismischen Grenzen erfolge (cf. 7.3.2.2.). Auch die Gleichsetzung des in aufmerksamkeitstheoretischer Hinsicht keineswegs vergleichbaren "Zwei-Aufgaben-Paradigmas" mit der Ablenkung über irrelevante Stimulationen geschah aufgrund der Überlegung, daß das "Zwei-Aufgaben-Paradigma" wegen der Möglichkeit, Kommunikation und "Ablenkung" seriell zu verflechten (cf. 3.3.), ebensowenig "ablenkend" sei wie eine irrelevante Stimulation. Der Anspruch, mit der für eine irrelevante Stimulation entwickelten Aktivierungserklärung des Ablenkungseffektes auch das "Zwei-Aufgaben-Paradigma" mitbehandelt zu haben, wird infolgedessen als wenig problematisch betrachtet.

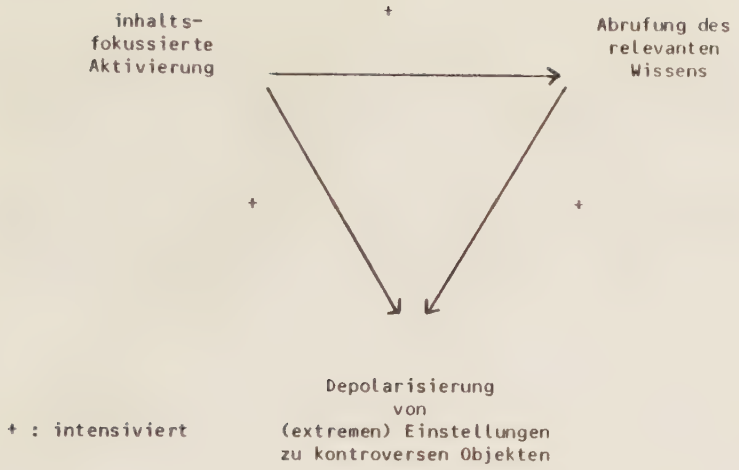
Dieser Anspruch dehnt sich allerdings keineswegs auf authentische Ablenkungen aus, die von einer realen Aufgabeninkompatibilität gekennzeichnet wären. Für solche Manipulationen, deren operationale Realisierung im Überredungsparadigma überaus schwierig erscheint, wäre aufgrund der ausgeführten einstellungstheoretischen Überlegungen vielmehr ein zweifellos überredungshinderlicher Effekt vorherzusagen.

15. VOM ZWIEGESPRÄCH ZUM MONOLOG

Im Widerspruch zur Gegenargumentations-Hypothese von Festinger und Maccoby (1964) wird zur Erklärung des Ablenkungseffektes somit vorgeschlagen, daß die gängigen Ablenkungsmanipulationen als zusätzliche situative Reizungen eine Steigerung der organismischen Aktivität bewirken. Sofern die Beschäftigung mit dem Einstellungsobjekt den für den Organismus dominanten Aspekt der Beeinflussungssituation darstellt und so die verfügbaren Verarbeitungsressourcen an sich zieht, führt diese Aktivitätssteigerung zu einer intensivierten Abrufung objektrelevanter Kognitionen. Weil die Extremheit der Einstellung sich unter anderem aus der subjektiven Urteilssicherheit des Einstellungsträgers bestimmt, letztere mit zunehmender Informiertheit über kontrovers kognizierte Objekte jedoch abnimmt, führt die aktivationsbedingte Intensivierung des Denkprozesses über die Zunahme der Menge an berücksichtigter Information grundsätzlich zur Depolarisierung der Einstellung, die gegenüber dem kontrovers repräsentierten Objekt ursprünglich vertreten wurde.

In überredungstechnischer Hinsicht fördert die "Ablenkung" somit den "Einstellungswandel", wenn sich die Zielperson in der Beeinflussungssituation überwiegend mit einem subjektiv als kontrovers wahrgenommen Objekt befaßt und die damit verbundene Einstellungsdepolarisierung richtungsmäßig der intendierten Beeinflussung entspricht. Über die Inhaltsfokussierung muß zudem ein Urteil über die extern dargebotene Information begründet werden können, das subjektiv besser ist als die Informationsbewertung, zu der eine auf allgemeingültigen Kriterien basierende Validitätsüberprüfung im selben Fall geführt hätte.

Symmetrisch zur eingangs vorgeschagenen Analyse der Gegenargumentations-Hypothese wäre somit statt der Hemmung einer negativen Kausalbeziehung die Fazilitierung eines überredungsförderlichen Prozesses beim Zustandekommen des Ablenkungseffektes ursächlich, was in folgender ganzpositiven Triade zum Ausdruck kommt :



Im wesentlichen behält diese Analyse den eigentlichen Beitrag Festingers und Maccobys (1964) zur Überredungstheorie, das Interesse an der eigenen kognitiven Aktivität des Kommunikationsrezipienten, bei. Indem jedoch gleichsam ein innerer Monolog an die Stelle der postulierten kritischen Auseinandersetzung mit dem Kommunikator tritt, führt sie indessen zu dem Schluß, daß jegliche Überredung letztendlich als Selbstüberredung zu betrachten wäre.

Während diese Erkenntnis der populären Meinung, der Mensch sei über eine adäquate "Gehirnwäsche" unbegrenzt manipulierbar, direkt widerspricht, findet sie nichtsdestoweniger mit dem ebenfalls beliebten Begriff des "Denkanstoßes" im Volksmund ihre Entsprechung.

Dies nimmt insofern nicht wunder, als die vertretene Hypothese eines extremheitsmindernden Einflusses der gedanklichen Beschäftigung mit einem Einstellungsgegenstand schlicht zu den ältesten Erkenntnissen der Menschheit gehört. Zwar zogen Sadler und Tesser mit ihrer Annahme einer

gefühlsextremisierenden Wirkung des Denkens explizite gegen Aristoteles zu Felde. Es scheint, letzterer war doch besser inspiriert, als er schrieb : "...Daß nun die Thiere nothwendig Wärme besitzen, ist hieraus ersichtlich; da aber alles des entgegengesetzten Momentes bedarf, damit das Gleichgewicht und die Mitte gehalten werde (denn in dieser liegt das Wesen des richtigen Verhältnisses, jeder der beiden Endpunkte für sich aber hat es nicht), so hat die Natur aus diesem Grunde der Gegend des Herzens und der Wärme in demselben gegenüber das Hirn geschaffen... Das Hirn nun mäßigt die Wärme und das Aufwallen im Herzen."

LITERATURVERZEICHNIS

ADERMAN,D. & BREHM,S.S., On the recall of initial attitudes following counterattitudinal advocacy : An experimental reexamination. Personality Social Psychology Bulletin, 1976, 2, 59-62.

AJZEN,I. & FISHBEIN,M., Understanding attitudes and predicting social behavior. Englewood Cliffs : Prentice Hall, 1980.

ALLYN,J. & FESTINGER,L., The effectiveness of unanticipated persuasive communications. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1961, 62, 35-40.

ANDERSON,N.H., Two more tests against change of meaning in adjective combinations. Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 1971, 10, 75-85.

ANDERSON,N.H., Integration theory applied to cognitive responses and attitudes. In PETTY,R.E., OSTROM,T.M. & BROCK,T.C. (Hrsg.), Cognitive responses in persuasion. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1981.

ANDERSON,N.H. & HUBERT,S., Effects of concomitant verbal recall on order effects in personality impression formation. Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 1963, 2, 379-391. Zitiert nach ANDERSON,N.H., Integration theory applied to cognitive responses and attitudes. In PETTY,R.E., OSTROM,T.M. & BROCK,T.C. (Hrsg.), Cognitive responses in persuasion. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1981.

APSLER,R. & SEARS,D.O., Warning, personal involvement, and attitude change. Journal of Personality and Social Psychology, 1968, 9, 162-166.

ARISTOTELES, Über die Theile der Thiere, Buch 2, Kapitel 7. (Übersetzung KARSCH,A., Stuttgart : Hoffmann'sche Verlags-Buchhandlung, 1855.)

ARONSON,E., The effect of effort on the attractiveness of rewarded and unrewarded stimuli. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1961, 63, 375-380.

ARONSON,E. & GOLDEN,B.W., The effect of relevant and irrelevant aspects of communicator credibility on opinion change. Journal of Personality, 1962, 30, 135-146.

ARONSON,E. & MILLS,J., The effect of severity of initiation on liking for a group. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1959, 59, 177-181.

ARONSON,E., TURNER,J.A. & CARLSMITH,J.M., Communicator credibility and communication discrepancy as determinants of opinion change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1963, 67, 31-37.

ATTNEAVE,F., Applications of information theory to psychology. New York : Holt, 1959.

BAHRICK,H.P., Incidental learning under two incentive conditions. Journal of Experimental Psychology, 1954, 47, 170-172.

BARON,R.S., BARON,P.H. & MILLER,N., The relation between distraction and persuasion. Psychological Bulletin, 1973, 80, 310-323.

BARON,R.S. & MILLER,N., Credibility, distraction, and counterargument in a forewarning situation. Proceedings of the 77th Annual Convention of the American Psychological Association, 1969, 4, 411-412.

BARON,R.S., MOORE,D. & SANDERS,G.S., Distraction as a source of drive in social facilitation research. Journal of Personality and Social Psychology, 1978, 36, 816-824.

BEABER,R.J., The general characteristics of covert resistance mechanisms, and their relationship to attitude change and speaker perception. Unveröffentlichte Doktorarbeit. University of Southern California, 1975.

BEE,H.L., Individual differences in susceptibility to distraction. Perceptual and Motor Skills, 1966, 23, 821-822.

BEM,D.J., Self-perception theory. In BERKOWITZ,L.(Hrsg.), Advances in experimental social psychology, Band 6. New York : Academic Press, 1972.

BERELSON,B., LAZARSFELD,P. & McPHEE,W.N., Political perception. In MACCOBY,E., NEWCOMB,T.M. & HARTLEY,E.L.(Hrsg.), Readings in social psychology , 3. Auflage. New York : Holt, 1958.

BERKOWITZ,L., Social motivation. In LINDZEY,G. & ARONSON,E. (Hrsg.), The handbook of social psychology, Band 3. Reading,Mass. : Addison-Wesley, 1969.

BERLYNE,D.E., The motivational significance of collative variables and conflict. In ABELSON,R.P., ARONSON,E., McGUIRE,W.J., NEWCOMB,T.M., ROSENBERG,M.J. & TANNENBAUM, P.H. (Hrsg.), Theories of cognitive consistency : A sourcebook. Chicago : Rand McNally, 1968.

BERLYNE,D.E., The development of the concept of attention in psychology. In EVANS,R.L. & MULHOLLAND,T.B. (Hrsg.), Attention in neurophysiology : An international conference. London : Butterworths, 1969.

BIGGERS,T. & PRYOR,B., Attitude change : A function of emotion-eliciting qualities of environment. Personality and Social Psychology Bulletin, 1982, 8, 94-99.

BITHER,S.W., Effects of distraction and commitment on the persuasiveness of television advertising. Journal of Marketing Research, 1972, 9, 1-5.

BITHER,S.W. & WRIGHT,P.L., The self-confidence-advertising response relationship : A function of situational distraction. Journal of Marketing Research, 1973, 10, 146-152.

BLALOCK,H.M.,jr., Causal inferences in nonexperimental research. Chapel Hill : University of North Carolina Press, 1961.

BOCHNER,S. & INSKO,C.A., Communicator discrepancy, source credibility, and opinion change. Journal of Personality and Social Psychology, 1966, 4, 614-621.

BOWER,G.H. & KARLIN,M.B., Depth of processing pictures of faces and recognition memory. Journal of Experimental Psychology, 1974, 103, 751-757.

BREHM,J.W., Responses to loss of freedom : A theory of psychological reactance. Morristown,N.J. : General Learning Press, 1972.

BREITROSE,H.S., The effect of distraction in attenuating counterarguments. Unveröffentlichte Doktorarbeit. Stanford University, 1966.

BROADBENT,D.E., Perception and communication. London : Pergamon Press, 1958. Zitiert nach LACHMAN,R., LACHMAN,J.L. & BUTTERFIELD,E.C., Cognitive psychology and information processing : An introduction. Erlbaum, 1979.

BROCK,T.C., Communication discrepancy and intent to persuade as determinants of conterargument production. Journal of Experimental Social Psychology, 1967, 3, 296-309.

BROCK,T.C., Implications of commodity theory for value change. In GREENWALD,A.G., BROCK,T.C. & OSTROM,T.M. (Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York : Academic Press, 1968.

BRUNING,J.L., CAPAGET,J.E., KOZUK,G.F., YOUNG,P.F & YOUNG, W.E., Socially induced drive and range of cue utilization. Journal of Personality and Social Psychology, 1968, 9, 242-245.

BURGOON,M., COHEN,M., MILLER,M.D. & MONTGOMERY,C.L., An empirical test of a model of resistance to persuasion. Human Communication Research, 1978, 5, 27-39.

BURGOON,M., FRAEDRICH,L. & BACHMAN,S., Credibility of communicator and distraction as predictors of change in attitudes. Psychological Reports, 1979, 45, 479-482.

CACIOPPO,J.T., Effects of exogenous changes in heart rate on facilitation of thought and resistance to persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 1979, 37, 489-498.

CACIOPPO,J.T., HARKINS,S.G. & PETTY,R.E., The nature of attitudes and cognitive responses and their relationship to behavior. In PETTY,R.E., OSTROM,T.M. & BROCK, T.C., Cognitive responses in persuasion. Hillsdale,N.J.: Erlbaum, 1981.

CACIOPPO,J.T. & PETTY,R.E., Attitudes and cognitive responses : An electrophysiological approach. Journal of Personality and Social Psychology, 1979, 37, 2181-2199.

CACIOPPO,J.T., PETTY,R.E. & QUINTANAR,L.R., Individual differences in relative hemispheric alpha abundance and cognitive response to persuasive communications. Journal of Personality and Social Psychology, 1982, 43, 623-636.

CACIOPPO,J.T. & SANDMAN,C.A., Psychophysiological functioning, cognitive responding and attitudes. In PETTY,R.E., OSTROM,T.M. & BROCK,T.C., Cognitive responses in persuasion. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1981.

CALDER,B.J., INSKO,C.A. & YANDELL,B., The relation of cognitive and memorial processes to persuasion in a simulated jury trial. Journal of Applied Social Psychology, 1974, 4, 62-93.

CAMPBELL,D.T., The social scientist as a methodological servant of the experimenting society. Policy Studies Journal, 1973, 2, 72-75.

CHAIKEN,S., Communicator physical attractiveness and persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 1979, 37, 1387-1397.

CHAIKEN,S., Heuristic vs. systematic information processing and the use of source vs. message cues in persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 1980, 39, 752-766.

CHAIKEN,S. & EAGLY,A.H., Communication modality as a determinant of message persuasiveness and message comprehensibility. Journal of Personality and Social Psychology,1976, 34, 605-614.

CHERRY,E.C., Some experiments on the recognition of speech, with one and with two ears. Journal of the Acoustical Society of America, 1953, 25, 975-979. Zitiert nach LACHMAN, R, LACHMAN,J.L & BUTTERFIELD,E.C., Cognitive psychology and information processing : An introduction. Hillsdale, N.J. : Erlbaum, 1979.

CIALDINI,R.B., LEVY,A., HERMANN,P., KOZLOWSKI,L. & PETTY,R.E., Elastic shifts of opinion : Determinants of direction and durability. Journal of Personality and Social Psychology, 1976, 34, 663-672.

CIALDINI,R.B. & PETTY,R.E., Anticipatory opinion effects. In PETTY,R.E., OSTROM,T.M. & BROCK,T.C. (Hrsg.), Cognitive responses in persuasion. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1981.

CLARY,E.G., TESSER,A. & DOWNING,L.L., Influence of a salient schema on thought-induced cognitive change. Personality and Social Psychology Bulletin, 1978, 4, 39-43.

COHEN,A.R., Communication discrepancy and attitude change. Journal of Personality, 1959, 27, 386-396.

COHEN,A.R., An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change. In BREHM,J.W. & COHEN,A.R. (Hrsg.), Explorations in cognitive dissonance. New York : Wiley, 1962.

COOK,T.D., Competence, counterarguing, and attitude change. Journal of Personality, 1969, 37, 342-358.

COOK,T.D. & FLAY,B.R., The temporal persistence of experimentally induced attitude change. In BERKOWITZ,L. (Hrsg.), Advances in experimental social psychology, Band 11. New York : Academic Press, 1978.

CRAIK,F.I.M. & LOCKHART,R.S., Levels of processing : A framework for memeory research. Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 1972, 11, 671-684.

CRAIK,F.I.M. & TULVING,E., Depth of processing and the retention of words in episodic memory. Journal of Experimental Psychology, 1975, 104, 268-294.

CRANACH,M.L. v., IRLE,M. & VETTER, H., Zur Analyse des Bumerang-Effektes : Größe und Richtung der Änderung sozialer Einstellungen als Funktion ihrer Verankerung im Wertsystem. Psychologische Forschung, 1965, 28, 535-561.

CRONBACH,L.J., Beyond the two disciplines of scientific psychology. American Psychologist, 1975, 30, 116-127.

CULLEN,D.M., Attitude measurement by cognitive sampling. Unveröffentlichte Doktorarbeit. Ohio State University, 1968. Zitiert nach GREENWALD,A.G., Cognitive learning,cognitive response to persuasion, and attitude change. In GREENWALD,A.G., BROCK,T.C. & OSTROM,T.M., Psychological foundations of attitudes. New York : Academic Press,1968.

DABBS,J.M. & JANIS,I.L., Why does eating while reading facilitate opinion change ? An experimental inquiry. Journal of Experimental Social Psychology, 1965, 1, 133-144.

DEAN,R.B., AUSTIN,J.A. & WATTS,W.A., Forewarning effects in persuasion : Field and classroom experiments. Journal of Personality and Social Psychology, 1971, 18, 210-221.

DEIMAS,A., Voies et centres nerveux. Paris : Masson, 1975.

DEUTSCH,J.A. & DEUTSCH,D., Attention : Some theoretical considerations. Psychological Review, 1963, 70, 80-90. Zitiert nach LACHMAN,R., LACHMAN,J.L. & BUTTERFIELD,E.C., Cognitive psychology and information processing : An introduction. Hillsdale : Erlbaum, 1979.

DILLEHAY,R.C., Judgmental processes in response to a persuasive communication. Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 1, 631-641.

DOOB,L.W., The behavior of attitudes. Psychological Review, 1947, 54, 135-156.

DUFFY,E., Emotion : An example of the need of reorientation in psychology. Psychological Review, 1934, 41, 184-198.

DUFFY,E., Activation and behavior. New York : Wiley, 1962.

EAGLY,A.H., Comprehensibility of persuasive arguments as a determinant of opinion change. Journal of Personality and Social Psychology, 1974, 29, 758-773.

EAGLY,A.H., Sex differences in influenceability. Psychological Bulletin, 1978, 85, 86-116.

EAGLY,A.H., Recipient characteristics as determinants of responses to persuasion. In PETTY,R.E., OSTROM,T.M. & BROCK, T.C. (Hrsg.), Cognitive responses in persuasion. Hillsdale, N.J. : Erlbaum, 1981.

EAGLY,A.H. & CHAIKEN,S., Psychological theories of persuasion. In BERKOWITZ,L.(Hrsg.), Advances in experimental social psychology, in Druck.

EAGLY,A.H. & MANIS,M., Evaluation of message and communicator as a function of involvement. Journal of Personality and Social Psychology, 1966, 3, 483-485.

EAGLY,A.H. & WARREN,R., Intelligence, comprehension, and opinion change. Journal of Personality, 1976, 44, 226-242.

EAGLY,A.H., WOOD,W. & CHAIKEN,S., Causal inferences about communicators and their effect on opinion change. Journal of Personality and Social Psychology, 1978, 36, 424-435.

EASTERBROOK,J.A., The effect of emotion on cue utilization and the organization of behavior. Psychological Review, 1959, 66, 183-201.

FESTINGER,L., A theory of social comparison processes. Human Relations, 1954, 7, 117-140.

FESTINGER,L., A theory of cognitive dissonance. Stanford, Calif. : Stanford University press, 1957.

FESTINGER,L., The psychological effects of insufficient reward. American Psychologist, 1961, 16, 1-12.

FESTINGER,L. & CARLSMITH,J.M., Cognitive consequences of forced compliance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1959, 59, 203-210.

FESTINGER,L. & MACCOBY,N., Resistance to persuasive communication. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1964, 68, 359-366.

FINKELMAN,D., Science and psychology. American Journal of Psychology, 1978, 91, 179-199.

FISHBEIN,M. & AJZEN,I., Belief, attitude, intention, and behavior. An introduction to theory and research. Reading, Mass. : Addison-Wesley, 1975.

FREEDMAN,J.L., Involvement, discrepancy and change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1964, 69, 290-295.

FREEDMAN,J.L. & SEARS,D.O., Warning, distraction, and resistance to influence. Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 1, 262-266.

FREY,D., A new challenge to dissonance theory ? European Journal of Social Psychology, 1976, 6, 387-399.

FRIEDMAN,P.H., BUCK,R. & ALLEN,V.L., Arousal, anxiety, aggression, and attitude change. Journal of Social Psychology, 1970, 82, 99-108.

GARDNER,D.M., The effect of divided attention on attitude change induced by a persuasive marketing communication. In HAAS,R.M. (Hrsg.), Science, technology and marketing. Chicago : American Marketing Association, 1966.

GARDNER,D.M., The distraction hypothesis in marketing. Journal of Advertising Research, 1970, 10, 25-31.

GEEN,R.G. & GANGE,J.J., Drive theory of social facilitation: Twelve years of theory and research. Psychological Bulletin, 1977, 84, 1267-1288.

GEER,J.H. & FUHR,R., Cognitive factors in sexual arousal : The role of distraction. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 1976, 44, 238-243.

GILLIG,P.M. & GREENWALD,A.G., Is it time to lay the sleeper effect to rest ? Journal of Personality and Social Psychology, 1974, 29, 132-139.

GOLLOB,H.F., Some tests of a social inference model. Journal of Personality and Social Psychology, 1974, 29, 157-172.

GRAY,J.A. & WEDDERBURN,A.A.I., Grouping strategies with simultaneous stimuli. Quarterly Journal of Experimental Psychology, 1960, 12, 180-184. Zitiert nach LACHMAN,R., LACHMAN,J.L. & BUTTERFIELD,E.C., Cognitive psychology and information processing : An introduction. Hillsdale, N.J. : Erlbaum, 1979.

GREENBERG,B.S. & MILLER,G.R., The effects of low-credible sources on message acceptance. Speech Monographs, 1966, 33, 127-136.

GREENWALD,A.G., Cognitive learning, cognitive response to persuasion, and attitude change. In GREENWALD,A.G.,BROCK, T.C. & OSTROM,T.M. (Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York : Academic Press, 1968.

GREENWALD,A.G., The open-mindedness of the counterattitudinal role player. Journal of Experimental Social Psychology, 1969, 5, 375-388.

GREENWALD,A.G., When does role-playing produce attitude change : toward an answer. Journal of Personality and Social Psychology, 1970, 16, 214-219.

GREENWALD,A.G., Cognitive response analysis : An appraisal. In PETTY,R.E., OSTROM,T.M. & BROCK,T.C. (Hrsg.), Cognitive responses in persuasion. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1981.

GREENWALD,A.G. & ALBERT,R.D., Acceptance and recall of improvised arguments. Journal of Personality and Social Psychology, 1968, 8, 31-34.

GRUDER,C.L., COOK,T.D., HENNIGAN,K.M., FLAY,B.R., ALESSIS,C. & HALAMAJ,J., Empirical tests of the absolute sleeper-effect predicted from the discounting cue hypothesis. Journal of Personality and Social Psychology, 1978, 36, 1061-1074.

GRUSH,J.E., Attitude formation and mere exposure phenomena: A nonartifactual explanation of empirical findings. Journal of Personality and Social Psychology, 1976, 33, 281-290.

GÜNTHER,R., Untersuchungen aus drei Bereichen zur Urteilsbildung von Kindern und Erwachsenen. Unveröffentlichte Habilitationsschrift. Tübingen, 1981.

HAALAND,G.A. & VENKATESAN,M., Resistance to persuasive communications : An examination of the distraction hypothesis. Journal of Personality and Social Psychology, 1968, 9, 167-170.

HARKINS,S. & PETTY,R., The multiple source effect in persuasion : The effects of distraction. Personality and Social Psychology Bulletin, 1981, 7, 627-635 (a).

HARKINS,S. & PETTY,R.E., The effect of source magnification of cognitive effort on attitudes : An information processing view. Journal of Personality and Social Psychology, 1981, 40, 401-413 (b).

HASS,R.G., Resisting persuasion and examining message content : The effects of source credibility and recipient commitment on counterargument production. Unveröffentlichte Doktorarbeit. Duke University, 1972.

HASS,R.G., Persuasion or moderation ? Two experiments on anticipatory belief change. Journal of Personality and Social Psychology, 1975, 31, 1155-1162.

HASS,R.G., Effects of source characteristics on cognitive responses and persuasion. In PETTY,R.E., OSTROM,T.M & BROCK,T.C. (Hrsg.), Cognitive responses in persuasion. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1981.

HASS,R.G. & GRADY,K., Temporal delay, type of forewarning, and resistance to influence. Journal of Experimental Social Psychology, 1975, 11, 459-469.

HASS,R.G. & MANN,R.W., Anticipatory belief change : Persuasion or impression management ? Journal of Personality and Social Psychology, 1976, 34, 105-111.

HEESACKER,M., PETTY,R.E. & CACIOPPO,J.T., Field dependence and attitude change : Source credibility can alter persuasion by affecting message-relevant thinking. Journal of Personality, 1983, 51, 653-666.

HEIDER,F., Attitudes and cognitive organization. Journal of Psychology, 1946, 21, 107-112.

HEIDER,F., The psychology of interpersonal relations. New York : Wiley, 1958.

HEINEMAN,M.B., The obsolete scientific imperative in social work research. Social Service Review, 1981, 55, 371-397.

HELLER,J.F., PALLAK,M.S. & PICEK,J.M., The interactive effects of intent and threat on boomerang attitude change. Journal of Personality and Social Psychology, 1973, 26, 273-279.

HELMREICH,R., KUIKEN,D. & COLLINS,B., Effects of stress and birth order on attitude change. Journal of Personality, 1968, 36, 466-473.

HENDRICK,C. & SHAFFER,D.R., Effects of arousal and credibility on learning and persuasion. Psychonomic Science,1970, 20, 241-243.

HENNIGAN,K.M., COOK,T.D. & GRUDER,C.L., Cognitive tuning set, source credibility, and the temporal persistance of attitude change. Journal of Personality and Social Psychology, 1982, 42, 412-425.

HOLT,L.E. & WATTS,W.A., Immediate and delayed effects of forewarning of persuasive intent. Proceedings of the 81st Annual Convention of the American Psychological Association, 1973, 361-362.

HOLT,L.E. & WATTS,W., Immediate and delayed effects of distraction and forewarning of persuasive intent. Personality and Social Psychology Bulletin, 1974, 1, 127-129.

HOVLAND,C.I., JANIS,I.L. & KELLEY,H.H., Communication and persuasion. New Haven : Yale University Press, 1953.

HOVLAND,C.I., LUMSDAINE,A.A. & SHEFFIELD,F.D., Experiments on mass communication. Princeton : Princeton University Press, 1949.

HOVLAND,C.I. & PRITZKER,H.A., Extent of opinion change as a function of the amount of change advocated. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1957, 54, 257-261.

HOVLAND,C.I. & WEISS,W., The influence of source credibility on communication effectiveness. Public Opinion Quarterly, 1951, 15, 635-650.

HOYT,M.F. & JANIS,I.L., Increasing adherence to a stressful decision via a motivational balance-sheet procedure : A field experiment. Journal of Personality and Social Psychology, 1975, 31, 833-840.

HULL,C.I., Principles of behavior. New York : Appleton, 1943. Zitiert nach BERKOWITZ,L., Social motivation. In LINDZEY,G. & ARONSON,E. (Hrsg.), The handbook of social psychology, Band 3. Reading,Mass. : Addison-Wesley,1969.

HYMAN,H.H. & SHEATSLEY,P.B., Some reasons why information campaigns fail. Public Opinion Quarterly, 1947, 11, 413-423.

INSKO,C., LIND,E. & LA TOUR,S., Persuasion, recall and thoughts. Representative Research in Social Psychology, 1976, 7, 66-68.

INSKO,C.A., MURASHIMA,F. & SAIYADAIN,M., Communicator discrepancy, stimulus ambiguity, and influence. Journal of Personality, 1966, 34, 262-274.

INSKO,C.A., TURNBULL,W. & YANDELL,B., Facilitative and inhibiting effects of distraction on attitude change. Sociometry, 1974, 37, 508-528.

JAMES,W., The principles of psychology. New York : Holt, 1890. Zitiert nach LIEBERMAN,D.A., Behaviorism and the mind. A (limited) call for a return to introspection. American Psychologist, 1979, 34, 319-333.

JANIS,I.L., KAYE,D. & KIRSCHNER,P., Facilitating effects of "eating-while-reading" on responsiveness to persuasive communications. Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 1, 181-186.

JANIS,I.L. & TERWILLIGER,R., An experimental study of psychological resistance to fear arousing communication. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1962, 65, 403-410.

JANKE,W., Methoden der Induktion von Aktiviertheit. In SCHÖNPFLUG,W. (Hrsg.), Methoden der Aktivierungsforschung. Bern : Huber, 1969.

JASPARS,J.M.F., Determinants of attitude and attitude change. In JAHODA,M. & FRASER,C. (Hrsg.), Introducing social psychology. Harmondsworth : Penguin, 1978.

JOHNSON,H.H. & SCILEPPI,J.A., Effects of ego-involvement conditions on attitude change to high and low credibility communicators. Journal of Personality and Social Psychology, 1969, 13, 31-36.

JONES,E.E. & GERARD,H.B., Foundations of social psychology. New York : Wiley, 1967.

KAHNEMAN,D., Attention and effort. Englewood Cliffs,N.J. : Prentice Hall, 1973. Zitiert nach LACHMAN,R., LACHMAN,J.L. & BUTTERFIELD,E.C., Cognitive psychology and information processing : An introduction. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1979.

KANT,I., Kritik der reinen Vernunft. Hamburg : Meiner, 1976. (Original 1781).

KAPLAN,K.J., FIRESTONE,I.J., DEGNORE,R. & MOORE,M., Gradients of attraction as a function of disclosure, probe intimacy and setting formality : On distinguishing attitude oscillation from attitude change. Study one. Journal of Personality and Social Psychology, 1974, 30, 638-646.

KATZ,D., The functional approach to the study of attitude. In FISHBEIN,M. (Hrsg.), Readings in attitude theory and measurement. New York : Wiley, 1967.

KAUSLER,D.H. & TRAPP,E.P., Motivation and cue utilization in intentional and incidental learning. Psychological Review, 1960, 67, 373-379.

KAUSLER,D.H., TRAPP,E.P. & BREWER,C.L., Intentional and incidental learning under high and low emotional drive levels. Journal of Experimental Psychology, 1959, 58, 452-455.

KEATING,J.P., A politician's guide to success on the stump: Hire a heckler. Psychology Today, 1971, 4, 70-72.

KEATING,J.P. & BROCK, T.C., A myth about distraction. American Scientist, 1971, 59, 416-419.

KEATING,J.P. & BROCK,T.C., Acceptance of persuasion and the inhibition of counterargumentation under various distraction tasks. Journal of Experimental Social Psychology, 1974, 10, 301-309.

KEATING,J.P. & LATANE,B., Distorted television reception, distraction and attitude change. Proceedings of the 80th Annual Convention of the American Psychological Association, 1972, 141-142.

KELMAN,H.C., Attitude change as a function of response restriction. Human Relations, 1953, 6, 185-214.

KELMAN,H.C., Compliance, identification, and internalization : three processes of opinion change. Journal of Conflict Resolution, 1958, 2, 51-60.

KELMAN,H.C., Processes of opinion change. Public Opinion Quarterly, 1961, 25, 57-78.

KELMAN,H.C. & EAGLY,A.H., Attitudes toward the communicator, perception of communication content, and attitude change. Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 1, 63-78.

KELMAN,H.C. & HOVLAND,C.I., "Reinstatement" of the communicator in delayed measurement of opinion change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1953, 48, 327-335.

KIESLER,C.A. & KIESLER,S.B., Role of forewarning in persuasive communications. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1964, 68, 547-549.

KIESLER,S.B. & MATHOG,R.B., Distraction hypothesis in attitude change : Effects of effectiveness. Psychological Reports, 1968, 23, 1123-1133.

KLEINBESSELINK,R.R. & EDWARDS,R.E., Seeking and avoiding belief-discrepant information as a function of its perceived refutability. Journal of Personality and Social Psychology, 1975, 31, 787-790.

KOK,G.J. & DE ROON,A.D., Effecten van discrepantie, involvering en geloofwaardigheid op attitude-verandering. Nederlands Tijdschrift voor de Psychologie, 1981, 36, 21-33. (Übersetzung A. Depuits).

KOSLIN,B.L., STOOPS,J.W. & LOW,W.D., Source characteristics and communication discrepancy as determinants of attitude change and confomity. Journal of Experimental Social Psychology, 1967, 3, 230-242.

KUHN,T.S., The structure of scientific revolutions. Chicago: University of Chicago Press, 1962.

LACHMAN,R., LACHMAN,J.L. & BUTTERFIELD,E.C., Cognitive psychology and information processing : An introduction. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1979.

LAKATOS,I., Falsification and the methodology of scientific research programme. In LAKATOS,I. & MUSGRAVE,A. (Hrsg.), Criticism and the growth of knowledge. Cambridge : Cambridge University Press, 1970.

LAMMERS,H.B., Effects of biased scanning and distraction on cognitive responses. Journal of Social Psychology, 1982, 116, 99-105.

LAMMERS,H.B. & BECKER,L.A., Distraction effects on the perceived extremity of a communication and on cognitive responses. Personality and Social Psychology Bulletin, 1980, 6, 261-266.

LANA,R.E., Pretest sensitization. In ROSENTHAL,R. & ROSNOW, R.L. (Hrsg.), Artifact in behavioral research. New York : Academic Press, 1969.

LAROCHE,M., A model of attitude change in groups following a persuasive communication : An attempt at formalizing research findings. Behavioral Science, 1977, 22, 246-57.

LASSWELL,H.D., The structure and function of communication in society. In BRYSON,L.(Hrsg.), The communication of ideas. New York : Harper, 1948. Zitiert nach ROUQUETTE, M.L., Les communications de masse. In MOSCOVICI,S.(Hrsg.), Introduction à la psychologie sociale, Band 2. Paris : Larousse, 1973.

LAWRENCE,D.H. & FESTINGER,L., Deterrents and reinforcement: The psychology of insufficient reward. Stanford : Stanford University Press, 1962. Zitiert nach JONES,E.E. & GERARD,H.B., Foundations of social psychology. New York: Wiley, 1967.

LIEBERMAN,D.A., Behaviorism and the mind. A (limited) call for a return to introspection. American Psychologist, 1979, 34, 319-333.

LINDER,D.E., COOPER,J. & JONES,E.E., Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. Journal of Personality and Social Psychology, 1967, 6, 245-254.

LINDER,D.E., COOPER,J. & WICKLUND,R.A., Pre-exposure persuasion as a result of commitment to pre-exposure effort. Journal of Experimental Social Psychology, 1968, 4, 470-482.

LINVILLE,P., The complexity extremity effect and age based stereotyping. Journal of Personality and Social Psychology, 1982, 42, 193-211.

LOCKHART,R.S., CRAIK,F.I.M. & JACOBY,L.L., Depth of processing in recognition and recall. Some aspects of a general memory system. In BROWN,J.(Hrsg.), Recognition and recall. London : Wiley, 1975. Zitiert nach CRAIK,F.I.M. & TULVING, E., Depth of processing and the retention of words in episodic memory. Journal of Experimental Psychology, 1975, 104, 268-294.

LORGE,I., Prestige, suggestion and attitudes. Journal of Social Psychology, 1936, 7, 386-402.

LOTT,A.J. & LOTT,B.E., A learning theory approach to interpersonal attitudes. In GREENWALD,A.G., BROCK,T.C. & OSTROM, T.M.(Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York : Academic Press, 1968.

LOVE,R.E. & GREENWALD,A.G., Cognitive responses to persuasion as mediators of opinion change. Journal of Social Psychology, 1978, 104, 231-241.

LOWELL,A.L., Public opinion in war and peace. Cambridge,Mass.: Harvard University Press, 1923. Zitiert nach BERELSON,B., LAZARSFELD,P. & McPHEE,W.N., Political perception. In MACCOBY,E.E., NEWCOMB,T.M. & HARTLEY,E.L.(Hrsg.), Readings in social psychology, 3. Auflage. New York : Holt, 1958.

LOWIN,A., Approach and avoidance as alternate modes of selective exposure to information. Journal of Personality and Social Psychology, 1967, 6, 1-9.

LOWIN,A., Further evidence for an approach-avoidance interpretation of selective exposure. Journal of Experimental Social Psychology, 1969, 5, 265-271.

LUNDY,R.M., SIMONSON,N.R. & LANDERS,A.D., Conformity, persuasibility, and irrelevant fear. Journal of communication, 1967, 17, 39-54.

MACCANN HASLETT,D.M., Distracting stimuli : Do they elicit or inhibit counter-argumentation and attitude shift ? European Journal of Social Psychology, 1976, 6, 81-94.

MANIS,M., The interpretation of opinion statements as a function of recipient attitude and source prestige. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1961, 63, 82-86 (a).

MANIS,M., The interpretation of opinion statements as a function of message ambiguity and recipient attitude. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1961, 63, 76-81 (b).

MARAIS,H.C., Perturbing blame and attitude change. Journal of Psychology, 1981, 107, 23-28.

MARKUS,H., Self-schemata and processing information about the self. Journal of Personality and Social Psychology, 1977, 35, 63-78.

MASSARO,D.W., Experimental psychology and information processing. Chicago : Rand McNally, 1975.

McGINNIES,E., Initial attitude, source credibility and involvement as factors in persuasion. Journal of Experimental Social Psychology, 1973, 9, 285-296.

McGUIGAN,F.J., Covert oral behavior during the silent performance of language tasks. Psychological Bulletin, 1970, 74, 309-326.

McGUIRE,W.J., A syllogistic analysis of cognitive relationships. In HOVLAND,C.I. & ROSENBERG,M.J.(Hrsg.), Attitude organization and change. New Haven : Yale University Press, 1960.

McGUIRE,W.J., Inducing resistance to persuasion.: Some contemporary approaches. In BERKOWITZ,L.(Hrsg.), Advances in experimental social psychology, Band 1. New York : Academic Press, 1964.

McGUIRE,W.J., Attitudes and opinions. Annual Review of Psychology, 1966, 17, 475-514.

McGUIRE,W.J., Personality and susceptibility to social influence. In BORGATTA,E.F. & LAMBERT,W.W.(Hrsg.), Handbook of personality theory and research. Chicago : Rand McNally, 1968 (a).

McGUIRE,W.J., Theory of the structure of human thought. In ABELSON,R.P., ARONSON,E., McGUIRE,W.J., NEWCOMB,T.M., ROSENBERG,M.J. & TANNENBAUM,P.H.(Hrsg.), Theories of cognitive consistency : A sourcebook. Chicago : Rand Mc Nally, 1968 (b).

McGUIRE,W.J., The nature of attitudes and attitude change. In LINDZEY,G. & ARONSON,E.(Hrsg.), Handbook of social psychology, Band 3. Reading,Mass.: Addison-Wesley, 1969.

McGUIRE,W.J., Attitude change : The information-processing paradigm. In McCLINTOCK,C.G.(Hrsg.), Experimental social psychology. New York : Holt, 1972.

McGUIRE,W.J., The yin and yang of progress in social psychology : Seven koan. Journal of Personality and Social Psychology, 1973, 26, 446-456.

McGUIRE,W.J., An information-processing model of advertising effectiveness. In DAVIS,H.L. & SILK,A.J.(Hrsg.), Behavioral and management science in marketing. New York : Wiley, 1978.

McGUIRE,W.J., The probabilogical model of cognitive structure and attitude change. In PETTY,R.E., OSTROM,T.M. & BROCK,T.C.(Hrsg.), Cognitive responses in persuasion. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1981.

McGUIRE,W.J. & MILLMAN,S., Anticipatory belief lowering following forewarning of a persuasive attack. Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 2, 471-479.

McNULTY,J.A. & WALTERS,R.H., Emotional arousal, conflict and susceptibility to social influence. Canadian Journal of Psychology, 1962, 16, 211-220.

MILLER,G.A., The magical number seven, plus or minus two : Some limits on our capacity for processing information. Psychological Review, 1956, 63, 81-97.

MILLER,N., Involvement and dogmatism as inhibitors of attitude change. Journal of Experimental Social Psychology, 1965, 1, 121-132.

MILLER,N., On measuring counterarguing. Referat für das American Psychological Association Meeting. Washington D.C., 1971. Zitiert nach MILLER,N. & BARON,R.S., On measuring counterarguing. Journal for the Theory of Social Behavior, 1973, 101-118.

MILLER,N. & BARON,R.S., Communicator credibility, distraction, and persuasion. Unveröffentlichtes Manuskript. University of Minnesota, 1968. Zitiert nach BARON,R.S. & MILLER,N., Credibility, distraction, and counterargument in a forewarning situation. Proceedings of the 77th Annual Convention of the American Psychological Association, 1969, 4, 411-412.

MILLER,N. & BARON,R.S., On measuring counterarguing. Journal for the Theory of Social Behavior, 1973, 3, 101-118.

MILLER,N. & CAMPBELL,D.T., Recency and primacy in persuasion as a function of the time of speeches and measurement. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1959, 59, 1-9.

MILLER,N. & COLMAN,D.E., Methodological issues in analyzing the cognitive mediation of persuasion. In PETTY,R.E., OSTROM,T.M. & BROCK,T.C.(Hrsg.), Cognitive responses in persuasion. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1981.

MILLER,N. & LEVY,B.H., Defaming and agreeing with the communicator as a function of emotional arousal, communication extremity, and evaluation set. Sociometry, 1967, 30, 158-175.

MILLER,N., MARUYAMA,G., BEABER,R.J. & VALONE,K., Speed of speech and persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 1976, 34, 615-624.

MILLMAN,S., Anxiety, comprehension, and susceptibility to social influence. Journal of Personality and Social Psychology, 1968, 9, 251-257.

MILLS,J. & ARONSON,E., Opinion change as a function of the communicator's attractiveness and desire to influence. Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 1, 173-177.

MILLS,J. & JELLISON,J.M., Effect on opinion change of how desirable the communication is to the audience the communicator addressed. Journal of Personality and Social Psychology, 1967, 6, 98-101.

MINTZ,P.M. & MILLS,J., Effects of arousal and information about its source upon attitude change. Journal of Experimental Social Psychology, 1971, 7, 561-570.

MOE,T.M., On the scientific status of rational models. American Journal of Political Science, 1979, 23, 215-243.

MONOD,J., Le hasard et la nécessité. Paris : Seuil, 1970.

MORAY,N., Attention in dichotic listening : Affective cues and the influence of instructions. Quarterly Journal of Experimental Psychology, 1959, 11, 56-60. Zitiert nach LACHMAN,R., LACHMAN,J.L. & BUTTERFIELD,E.C., Cognitive psychology and information processing : An introduction. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1979.

NEISSER,U., Cognitive psychology. New York : Appleton, 1967. Zitiert nach LACHMAN,R., LACHMAN,J.L. & BUTTERFIELD,E.C., Cognitive psychology and information processing : An introduction. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1979.

NEL,E., HELMREICH,R. & ARONSON,E., Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience: A clarification of his meaning of dissonance. Journal of Personality and Social Psychology, 1969, 12, 117-124.

NEMETH,C. & ENDICOTT,J., The midpoint as an anchor : Another look at the discrepancy of position and attitude change. Sociometry, 1976, 39, 11-18.

NISBETT,R.E. & WILSON,T.D., Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. Psychological Review, 1977, 84, 231-259.

NORDSTRÖM,E., NORDSTRÖM,E. & SANDELL,R., Retrospective attitude change after reading a persuasive text. Reports from the Department of Psychology, Nr. 572. University Stockholm, 1981.

NORMAN,D.A., Toward a theory of memory and attention. Psychological Review, 1968, 75, 522-536. Zitiert nach LACHMAN,R., LACHMAN,J.L. & BUTTERFIELD,E.C., Cognitive psychology and information processing : An introduction. Hillsdale,N.J. : Erlbaum,1979.

NORMAN,R., When what is said is important : A comparison of expert and attractive sources. Journal of Experimental Social Psychology, 1976, 12, 294-300.

NUTTIN,J., Théorie de la motivation humaine. Du besoin au projet d'action. Paris : Presses Universitaires de France, 1980.

NUTTIN,J.M.,jr., The illusion of attitude change. London : Academic Press, 1975.

O'KEEFE,D.J. & BRADY,R.M., Cognitive complexity and the effects of thought on attitude change. Social Behavior and Personality, 1980, 8, 49-56.

O'MALLEY,J.J. & POPLAWSKY,A., Noise induced arousal and breadth of attention. Perceptual and Motor Skills, 1971, 33, 887-890.

ORNE,M., On the social psychology of the psychological experiment : With particular reference to demand characteristics and their implications. American Psychologist, 1962, 17, 776-783.

OSGOOD,C.E., SUCI,G.J. & TANNENBAUM,P.H., The measurement of meaning. Urbana : University of Illinois Press, 1957. Zitiert nach OSTROM,T.M., The emergence of attitude theory. In GREENWALD,A.G., BROCK,T.C. & OSTROM,T.M.(Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York : Academic Press, 1968.

OSGOOD,C.E. & TANNENBAUM,P.H., The principle of congruity in the prediction of attitude change. Psychological Review, 1955, 62, 42-55.

OSTERHOUSE,R.A. & BROCK,T.C., Distraction increases yielding to propaganda by inhibiting counterarguing. Journal of Personality and Social Psychology, 1970, 15, 344-358.

OSTROM,T.M., The emergence of attitude theory. In GREENWALD,A.G., BROCK,T.C. & OSTROM,T.M.(Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York : Academic Press, 1968.

OSTROM,T.M., Theoretical perspectives in the analysis of cognitive responses. In PETTY,R.E., OSTROM,T.M. & BROCK, T.C.(Hrsg.), Cognitive responses in persuasion. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1981.

OSTROM,T.M., STEELE,C.M. & SMILANSKY,J., Perceived discrepancy and attitude change : An unsubstantiated relationship. Representative Research in Social Psychology, 1974, 5, 7-15.

PAGE,M.M., On detecting demand awareness by postexperimental questionnaire. Journal of Social Psychology, 1973, 91, 305-323.

PALLAK,M.S., MUELLER,M., DOLLAR,K. & PALLAK,J., Effect of commitment on responsiveness to an extreme consonant communication. Journal of Personality and Social Psychology, 1972, 23, 429-436.

PAPAGEORGIS,D., Warning and persuasion. Psychological Bulletin, 1968, 70, 271-281.

PAWLOW,I.P., La psychologie et la psychopathologie expérimentales sur les animaux. In PAWLOW,I.P., Typologie et pathologie de l'activité nerveuse supérieure. Paris : Presses Universitaires de France, 1955. (Original 1903).

PAWLOW,I.P., Vingt ans d'expériences dans le domaine de l'activité nerveuse supérieure des animaux. In PAWLOW,I.P., Typologie et pathologie de l'activité nerveuse supérieure. Paris : Presses Universitaires de France, 1955. (Original 1922).

PETITFAUVI,J.M., Introduction à la psycholinguistique. Paris : Presses Universitaires de France, 1974.

PETTY,R.E. & BROCK,T.C., Thought disruption and persuasion: Assessing the validity of attitude change experiments. In PETTY,R.E., OSTROM,T.M. & BROCK,T.C., Cognitive responses in persuasion. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1981.

PETTY,R.E. & CACIOPPO,J.T., Forewarning, cognitive responding, and resistance to persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 1977, 35, 645-655.

PETTY,R.E. & CACIOPPO,J.T., Effects of forewarning of persuasive intent and involvement on cognitive responses and persuasion. Personality and Social Psychology Bulletin, 1979, 5, 173-176 (a).

PETTY,R.E. & CACIOPPO,J.T., Issue involvement can increase or decrease persuasion by enhancing message-relevant cognitive responses. Journal of Personality and Social Psychology, 1979, 37, 1915-1926 (b).

PETTY,R.E., CACIOPPO,J.T. & GOLDMAN,R., Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 1981, 41, 847-855.

PETTY,R.E., HARKINS,S. & WILLIAMS,K., The effects of group diffusion of cognitive effort on attitudes : An information-processing view. Journal of Personality and Social Psychology, 1980, 38, 81-92.

PETTY,R.E., WELLS,G.L. & BROCK,T.C., Distraction can enhance or reduce yielding to propaganda : Thought disruption versus effort justification. Journal of Personality and Social Psychology, 1976, 34, 874-884.

PIAGET,J., Biologie et connaissance. Paris : Gallimard, 1967.

POPPER,K.R., Logik der Forschung. Tübingen : J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1969. (Original 1934).

POSNER,M.I. & BOIES,S.J., Components of attention. Psychological Review, 1971, 78, 391-408. Zitiert nach LACHMAN,R., LACHMAN,J.L. & BUTTERFIELD,E.C., Cognitive Psychology and information processing : An introduction. Hillsdale,N.J.: 1979.

POSTMAN,L., Rewards and punishments in human learning. In POSTMAN,L.(Hrsg.), Psychology in the making. New York : Knopf, 1963. Zitiert nach ROSNOW,R.L., A "spread of effect" in attitude formation. In GREENWALD,A.G., BROCK, T.C. & OSTROM,T.M.(Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York : Academic Press, 1968.

RAPPARD,H.V., SANDERS,C. & DE SWART,J.H., Wilhelm Wundt and the cognitive shift. Acta Psychologica, 1980, 46, 235-255.

KAZRAN,G.H.S., Conditioned response changes in rating and appraising sociopolitical slogans. Psychological Bulletin, 1940, 37, 481.

KEGAN,D.F. & CHENG,J.B., Distraction and attitude change : A resolution. Journal of Experimental Social Psychology, 1973, 9, 138-147.

KHINE,R.J. & SEVERANCE,L.J., Ego-involvement, discrepancy, source credibility, and attitude change. Journal of Personality and Social Psychology, 1970, 16, 175-190.

KOBERTS,D.F. & MACCOBY,N., Information processing and persuasion : Counterarguing behavior. In CLARK,P. (Hrsg.) New models for mass communication research, Band 2. Beverly Hills,Calif. : Sage, 1973.

KOMER,D., Distraction, counterarguing, and the internalization of attitude change. European Journal of Social Psychology, 1979, 9, 1-17 (a).

KOMER,D., Internalization versus identification in the laboratory : A causal analysis of attitude change. Journal of Personality and Social Psychology, 1979, 37, 2171-2180 (b).

KOSENBAUM,M.E. & FRANC,D.E., Opinion change as a function of external commitment and amount of discrepancy from the opinion of another. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1960, 61, 15-20.

KOSENBERG,M.J., When dissonance fails : On eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 1, 28-42.

KOSENBERG,M.J., The conditions and consequences of evaluation apprehension. In KOSENTHAL,R. & KOSNOW,R.L. (Hrsg.), Artifact in behavioral research. New York : Academic Press, 1969.

ROSENBLATT,P.C., Persuasion as a function of varying amounts of distraction. Psychonomic Science, 1966, 5, 85-86.

ROSNOW,R.L., A "spread of effect" in attitude formation. In GREENWALD,A.G., BROCK,T.C. & OSTROM,T.M.(Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York : Academic Press, 1968.

ROSNOW,R.L. & AIKEN,L.S., Mediation of artifacts in behavioral research. Journal of Experimental Social Psychology, 1973, 9, 181-201.

ROSS,H.L.,jr., Recall versus persuasion : An answer. Journal of Advertising Research, 1982, 22, 13-16.

ROUQUETTE,M.L., Les communications de masse. In MOSCOVICI,S. (Hrsg.), Introduction à la psychologie sociale, Band 2. Paris : Larousse, 1973.

RULE,B.G. & REHILL,D., Distraction and self-esteem effects on attitude change. Journal of Personality and Social Psychology, 1970, 15, 359-365.

SADLER,O. & TESSER,A., Some effects of salience and time upon interpersonal hostility and attraction during social isolation. Sociometry, 1973, 36, 99-112.

SALANCIK,G.R. & CONWAY,M., Attitude inferences from salient and relevant cognitive content about behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 1975, 32, 829-840.

SANDERS,G.S. & BARON,R.S., The motivating effects of distraction on task performance. Journal of Personality and Social Psychology, 1975, 32, 956-963.

SANDERS,G.S., BARON,R.S. & MOORE,D.L., Distraction and social comparison as mediators of social facilitation effects. Journal of Experimental Social Psychology, 1978, 14, 291-303.

SARASON,I.G., Anxiety and self-preoccupation. In SARASON, I.G. & SPIELBERGER,C.D.(hrsg.), Stress and anxiety, Band 2. Washington D.C. : Hemisphere, 1976.

SCHACHTER,S., The psychology of affiliation. Stanford : Stanford University Press, 1959.

SCHACHTER,S., The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state.In BERKOWITZ,L.(Hrsg.), Advances in experimental social psychology,Band 1.New York: Academic Press, 1964.

SCHACHTER,S. & SINGER,J.E., Cognitive, social and physiological determinants of emotional state. Psychological Review, 1962, 69, 379-399.

SCHERKOWIN,I.A., Некоторые социально-психологические вопросы пропагандистского воздействия. Вопросы психологии, 1969, 15, 131-139.

SCHNEIDER,W. & SHIFFRIN,R.M., Controlled and automatic human information processing : I. Detection, search, and attention. Psychological Review, 1977, 84, 1-66.

SCHÖNPFLUG,W., Adaptation, Aktiviertheit und Valenz. In BAY, E., HELLPACH,W., METZGER,W. & WITTE,W.(Hrsg.), Psychologia Universalis, Band 22. Meisenheim am Glan : Hain, 1971.

SCHÖNPFLUG,W. & HECKHAUSEN,H., Lärm und Motivation. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1976.

SCHULMAN,S.J. & WORRALL,C., Salience patterns, source credibility, and the sleeper-effect. Public Opinion Quarterly, 1970, 34, 371-382.

SHAMO,G.W. & MEADOR,L.M., The effect of visual distraction upon recall and attitude change. Journal of Communication, 1969, 19, 157-162.

SHANNON,C.E. & WEAVER,W., Mathematical theory of communication. Urbana : University of Illinois Press, 1949. Zitiert nach PETERFALVI,J.M., Introduction à la psycholinguistique. Paris : Presses Universitaires de France, 1974.

SHERIF,M. & HOVLAND,C.I., Social judgment : Assimilation and contrast effects in communication and attitude change. New Haven : Yale University Press, 1961.

SHERIF,M. & SHERIF,C.W., Attitude as the individual's own categories : The social judgment-involvement approach to attitude and attitude change. In SHERIF,M. & SHERIF,C.W. (Hrsg.), Attitudes, ego-involvement, and change. New York : Wiley, 1968.

SHIFFRIN,R.M. & SCHNEIDER,W., Controlled and automatic human information processing : II. Perceptual learning, automatic attending, and a general theory. Psychological Review, 1977, 84, 127-190.

SIGALL,H. & HELMREICH,R., Opinion change as a function of stress and communicator credibility. Journal of Experimental Social Psychology, 1969, 5, 70-78.

SILVERMAN,I. & REGULA,C., Evaluation apprehension, demand characteristics, and the effects of distraction on persuasibility. Journal of Social Psychology, 1968, 75, 273-281.

SIMON,H.A., Administrative behavior. New York : Macmillan, 1948.

SIMON,H.A., Models of man social and rational : Mathematical essays on rational human behavior in a social setting. New York : Wiley, 1957

SIMON,H.A., Thinking by computers. In COLODNY,R. (Hrsg.), Mind and cosmos. Pittsburgh : Pittsburgh University Press, 1966.

SIMON,H.A., On judging the plausibility of theories. In VAN ROOSTELAAR,J. & STAAL,K.(Hrsg.), Logic, methodology and philosophy of science. Amsterdam : North-Holland Publishing Company, 1968.

SIMON,H.A., Does scientific discovery have a logic ? Philosophy of Science, 1973, 40, 471-480.

SIMON,H.A., Models of discovery, and other topics in the methods of science. Dordrecht : Reidel, 1977.

SIMONSON,N.R. & LUNDY,R.M., The effectiveness of persuasive communication presented under conditions of irrelevant fear. Journal of Communication, 1966, 16, 32-37.

SMITH,B., Is experimental social psychology advancing ? Journal of Experimental Social Psychology, 1972, 8, 86-96.

SOKOLOW,A.N., Studies of the speech mechanisms of thinking. In COLE,M. & MAITZMAN,I.(Hrsg.), A handbook of contemporary Soviet psychology. New York : Basic Books, 1969.

SPELKE,E., HIRST,W. & NEISSER,U., Skills of divided attention. Cognition, 1976, 4, 215-230. Zitiert nach LACHMAN, R., LACHMAN,J.L. & BUTTERFIELD,E.C., Cognitive psychology and information processing : An introduction. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1979.

STAATS,A.W., Social behaviorism and human motivation : Principles of the attitude-reinforcement-discriminative system. In GREENWALD,A.G., BROCK,T.C. & OSTROM,T.M. (Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York : Academic Press, 1968.

STAATS,A.W. & STAATS,C.K., Attitudes established by classical conditioning. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1958, 57, 37-40.

STERNTHAL,B., DHOLAKIA,R. & LEAVITT,C., The persuasive effect of source credibility : A test of cognitive response analysis. Journal of Consumer Research, 1978, 4, 252-260.

STERNTHAL,B., PHILLIPS,L. & DHOLAKIA,R., The persuasive effect of source credibility : A situational analysis. Public Opinion Quarterly, 1978, 42, 285-314.

STROEBE,W., The level of social psychological analysis : A plea fore a more social social psychology. In STRICKLAND, L.H. (Hrsg.), Soviet and Western perspectives in social psychology. Oxford : Pergamon Press, 1979.

STROEBE,W., Process loss in social psychology : Failure to exploit ? In GILMOUR,R. & DUCK,S. (Hrsg.), The development of social psychology. London : Academic Press, 1980 (a).

STROEBE,W., Grundlagen der Sozialpsychologie I. Stuttgart : Klett-Cotta, 1980 (b).

SUPPES,P., From behaviorism to neobehaviorism. Theory and Decision, 1975, 6, 269-285.

TCHAKOTINE,S., Le viol des foules par la propagande politique. Paris : Gallimard, 1939.

TESSER,A., Attitude polarization as a function of thought and reality constraints. Journal of Research in Personality, 1976, 10, 183-194.

TESSER,A., Self-generated attitude change. In BERKOWITZ,L. (Hrsg.), Advances in experimental social psychology, Band 11. New York : Academic Press, 1978.

TESSER,A. & CONLEE,M.C., Some effects of time and thought on attitude polarization. Journal of Personality and Social Psychology, 1975, 31, 262-270.

TESSER,A. & [illegible],P., Anticipated relationship, salience of partner and attitude change. Personality and Social Psychology Bulletin, 1978, 4, 35-38.

TESSER,A. & [illegible],C., Cognitive schemas and thought as determinants of attitude change. Journal of Experimental Social Psychology, 1977, 13, 340-356.

THOMAS,L.G., HILL,P.B., CARROLL,F.S. & GARCIA,B., Temporal order in the perception of vowels. Journal of the Acoustical Society of America, 1970, 48, 1010-1013. Zitiert nach [illegible],D.M., Experimental psychology and information processing. Chicago : Rand McNally, 1975.

THORNDIKE,E.L., Animal intelligence. New York : Macmillan, 1911. Zitiert nach ROSNOW,R.L., A "spread of effect" in attitude formation. In GREENWALD,A.G., BROCK,T.C. & OSTROM,T.M.(Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York : Academic Press, 1968.

THORNDIKE,E.L., An experimental study of rewards. Teachers College Contributions to Education, 1933, 580 (a). Zitiert nach ROSNOW,R.L., A "spread of effect" in attitude formation. In GREENWALD,A.G., BROCK,T.C. & OSTROM,T.M. (Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York: Academic Press, 1968.

THORNDIKE,E.L. , A proof of the law of effect. Science, 1933, 173-175 (b). Zitiert nach ROSNOW,R.L., A "spread of effect" in attitude formation. In GREENWALD,A.G., BROCK,T.C. & OSTROM,T.M.(Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York : Academic Press, 1968.

THOULESS,R.L., The psychology of wants, interests and attitudes. New York : Appleton, 1935. Zitiert nach OSTROM, T.M., The emergence of attitude theory. In GREENWALD,A.G., BROCK,T.C. & OSTROM,T.M.(Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York : Academic Press, 1968.

THURSTONE,L.L., Attitudes can be measured. American Journal of Sociology, 1928, 33, 529-554. Zitiert nach OSTROM, T.M., The emergence of attitude theory. In GREENWALD,A.G., BROCK,T.C. & OSTROM,T.M.(Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York : Academic Press, 1968.

TILTON,J.W., The effect of "right" and "wrong" upon the learning of nonsense syllables in multiple choice arrangement. Journal of Educational Psychology, 1939, 30, 95-115. Zitiert nach ROSNOW,R.L., A "spread of effect" in attitude formation. In GREENWALD,A.G., BROCK,T.C. & OSTROM,T.M. (Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York: Academic Press, 1968.

TILTON,J.W., Gradients of effect. Journal of Genetic Psychology, 1945, 66, 3-19. Zitiert nach ROSNOW,R.L., A "spread of effect" in attitude formation. In GREENWALD,A.G., BROCK, T.C. & OSTROM,T.M.(Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York : Academic Press, 1968.

TREISMAN,A.M., Contextual cues in selective listening. Quarterly Journal of Experimental Psychology, 1960, 12, 242-248. Zitiert nach LACHMAN,R., LACHMAN,J.L. & BUTTERFIELD, E.C., Cognitive psychology and information processing : An introduction. Hillsdale,N.J. : Erlbaum, 1979.

TREISMAN,A.M., Selective attention in man. British Medical Bulletin, 1964, 20, 12-16 (a). Zitiert nach LACHMAN,R., LACHMAN,J.L. & BUTTERFIELD,E.C., Cognitive psychology and information processing : An introduction. Hillsdale, N.J. : Erlbaum, 1979.

TREISMAN,A.M., Monitoring and storage of irrelevant messages in selective attention. Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 1964, 3, 449-459 (b). Zitiert nach LACHMAN, R., LACHMAN,J.L. & BUTTERFIELD,E.C., Cognitive psychology and information processing : An introduction. Hillsdale, N.J. : Erlbaum, 1979.

VALENTI,A.C. & INSSER,A., On the mechanism of thought-induced attitude change. Social Behavior and Personality, 1981, 9, 17-22.

VERHAEGH,H., Mistreating other persons through simple discrepant role playing : Dissonance arousal or response contagion ? Journal of Personality and Social Psychology, 1976. Zitiert nach STROEBE,W., Grundlagen der Sozialpsychologie I. Stuttgart : Klett-Cotta, 1980 (b).

VINOKUR,A. & BURNSTEIN,E., Depolarization of attitudes in groups. Journal of Personality and Social Psychology, 1978, 36, 872-885.

VOHS,J.L., An empirical approach to the concept of attention. Speech Monographs, 1964, 31, 355-360.

VOHS,J.L. & GARRETT,R.L., Resistance to persuasion : An integrative framework. Public Opinion Quarterly, 1968, 32, 445-452.

WALSTER,E., ARONSON,E. & ABRAHAMS,D., On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator. Journal of Experimental Social Psychology, 1966, 2, 325-342.

WALSTER,E. & FESTINGER,L., The effectiveness of "overheard" persuasive communications. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1962, 65, 395-402.

WALTER-BUSCH,E., Probleme der Wissenschaftstheorie in der Methodenlehre empirischer Sozialforschung. Zeitschrift für Soziologie, 1975, 4, 46-69.

WALTERS,R.H. & PARKE,R.D., Social motivation, dependency, and susceptibility to social influence. In BERKOWITZ,L. (Hrsg.), Advances in experimental social psychology,Band 1. New York : Academic Press, 1964.

WARREN,R.M., OBUSEK,C.J., FARMER,R.M. & WARREN,R.P., Auditory sequence : Confusion of patterns other than speech or music. Science, 1969, 164, 586-587. Zitiert nach MASSARO,D.W., Experimental psychology and information processing. Chicago : Rand McNally, 1975.

WATSON,J.B., Psychology as the behaviorist views it. Psychological Review, 1913, 20, 158-177. Zitiert nach REUCHLIN,M., Psychologie. Paris : Presses Universitaires de France, 1977.

WATSON,J.B. & RAYNOR,R., Conditioned emotional reactions. Journal of Experimental Psychology, 1920, 3, 1-14. Zitiert nach STROEBE,W., Grundlagen der Sozialpsychologie I. Stuttgart : Klett-Cotta, 1980 (b).

WATTS,W.A. & HOLT,L.E., Persistance of opinion change induced under conditions of forewarning and distraction. Journal of Personality and Social Psychology, 1979, 37, 778-789.

WEBER,S.J., Opinion change as a function of the associative learning of content and source factors. Unveröffentlichte Doktorarbeit. Northwestern University, 1972.

WEISS,R.F., An extension of Hullian learning theory to persuasive communication. In GREENWALD,A.G., BROCK,T.C. & OSTROM,T.M.(Hrsg.), Psychological foundations of attitudes. New York : Academic Press, 1968.

WEISS,W. & FINE,B.J., The effect of induced aggressiveness on opinion change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1956, 52, 109-114.

WELLINS,R. & McGINNIES,E., Counterarguing and selective exposure to persuasion. Journal of Social Psychology, 105, 115-127.

WHITTAKER,J.O., Resolution of the communication discrepancy issue in attitude change. In SHERIF,M. & SHERIF,C.W. (Hrsg.), Attitude, ego-involvement, and change. New York: Wiley, 1967.

WICKLUND,R.A., COOPER,J. & LINDER,D.E., Effects of expected effort on attitude change prior to exposure. Journal of Experimental Social Psychology, 1967, 2, 416-428.

WORCHEL,S., ANDREOLI,V. & EASON,J., Is the medium the message ? A study of the effects of media, communicator, and message characteristics on attitude change. Journal of Applied Social Psychology, 1975, 5, 157-172.

WRIGHT,P.L., The cognitive processes mediating acceptance of advertising. Journal of Marketing Research, 1973, 10, 53-62.

WRIGHT,P., The harassed decision maker : Time pressure, distraction, and the use of evidence. Journal of Applied Psychology, 1974, 59, 555-561.

WUNDT,W., Grundzüge der physiologischen Psychologie. Leipzig : Engelmann, 1908-1911. Zitiert nach RAPPARD,H.V., SANDERS,C. & DE SWART,J.H., Wilhelm Wundt and the cognitive shift. Acta Psychologica, 1980, 46, 235-255.

WYER,R.S., jr., Cognitive organization and change : An information-processing approach. Potomac,Md. : Erlbaum, 1974.

WYER,R.S. & HARTWICK,J., The role of information retrieval and conditional inference processes in belief formation and change. In BERKOWITZ,L.(Hrsg.), Advances in experimental social psychology, Band 13. New York : Academic Press, 1980.

ZAJONC,R.B., The process of cognitive tuning in communication. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1960, 61, 159-167.

ZAJONC,R.B., **Social facilitation.** Science, 1965, 149, 269-274.

ZAJONC,R.B., The attitudinal effects of mere exposure. Journal of Personality and Social Psychology, 1968, 9, 1-27.

ZAVALLONI,M. & LOUIS-GUÉRIN,C., Social psychology at the crossroads : Its encounter with cognitive and ecological psychology and the interactive perspective. European Journal of Social Psychology, 1979, 9, 307-321.

ZELLNER,M., Self-esteem, reception, and influenceability. Journal of Personality and Social Psychology, 1970, 15, 87-93.

ZILBERGELD,B., Männliche Sexualität. Tübingen : Deutsche Gesellschaft für Verhaltenstherapie, 1983. (Original 1978).

ZIMBARDO,P.G., Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1960, 60, 86-94.

ZIMBARDO,P.G., The effect of effort and improvisation on self-persuasion produced by role-playing. Journal of Experimental Social Psychology, 1965, 1, 103-120.

ZIMBARDO,P.G. & EBBESEN,E.B., Experimental modification of the relationship between effort, attitude, and behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 1970, 16, 207-213.

ZIMBARDO,P.G., EBBESEN,E.B. & FRASER,S.C., Positive emotional distraction and attitude change : Sexual excitement and facilitation. Unveröffentlichtes Manuskript. Stanford University, 1969. Zitiert nach BARON,R.S., BARON,P.H. & MILLER,N., The relation between distraction and persuasion. Psychological Bulletin, 1973, 80, 310-323.

ZIMBARDO,P., SNYDER,M., THOMAS,J., GOLD,A. & GURWITZ,S., Modifying the impact of persuasive communication with external distraction. Journal of Personality and Social Psychology, 1970, 16, 669-680.

ZIMMER,J.W. & BRACHULIS-RAYMOND,J., Effects of distracting stimuli on complex information processing. Perceptual and Motor Skills, 1978, 46, 791-794.

LEBENSLAUF

5. August 1958	: Geburt in Alexandrien (Ägypten) als Tochter des Attachés Dr.phil. Peter Bensch und seiner Ehefrau Ludmila, geb. Busch.
Februar 1959	: Versetzung des Vaters nach Bonn.
Februar 1960	: Versetzung des Vaters an die Botschaft Asunción (Paraguay).
Juli 1962	: Versetzung des Vaters nach Bonn.
April 1965	: Einschulung in die Ludwig-Richter-Schule Bonn.
September 1965	: Versetzung des Vaters an die Botschaft Bamako (Mali).
Oktober 1965 - Juli 1966	: Besuch eines Spezialkurses zum Erlernen der französischen Sprache (Bamako, Mali).
Oktober 1966 - Juli 1968	: Besuch der Ecole Liberté A (Bamako, Mali).
September 1968	: Versetzung des Vaters an das Generalkonsulat Bombay (Indien); Niederlassung aller schulpflichtigen Kinder auf dem elterlichen Besitz in Vendargues (Frankreich).
September 1968 - Juni 1969	: Besuch der Ecole Laïque (Vendargues, Frankreich).
September 1969 - Juni 1973	: Besuch des Collège Paul Viala (Castries, Frankreich).
September 1973 - Juni 1976	: Besuch des Lycée de Jeunes Filles (Montpellier, Frankreich).
28. Juni 1976	: Erlangung des Baccalauréat.
Oktober 1976	: Aufnahme des Studiums der Psychologie an der Universität Montpellier (Frankreich).
Juni 1978	: Erlangung des Diplôme d'Etudes Universitaires Générales, Section Psychologie.
Juli 1979	: Erlangung der Licence ès Lettres de Psychologie
Juli 1980	: Erlangung der Maîtrise en Psychologie.
August 1980 - Oktober 1981	: Aufenthalt in Brüssel (Belgien).
seit Oktober 1981	: Promotionsstudium in Tübingen.